La Crianza *Sin* ESTRÉS

Cómo Criar a Niños que Sean Responsables y al Mismo Tiempo Disfrutar de su Propia Vida

Por el Experto Internacional en Disciplina

Dr. Marvin Marshall

Autor del destacado libro

La Disciplina sin Estrés

La Crianza *Sin* ESTRÉS

Cómo Criar a Niños que Sean Responsables y al Mismo Tiempo Disfrutar de su Propia Vida

Por el Experto Internacional en Disciplina

Dr. Marvin Marshall

Autor del destacado libro

La Disciplina sin Estrés

Las ventas de este libro benefician a la organización de caridad pública "*Discipline Without Stress, Inc.*", que apoya a las escuelas en Los Estados Unidos para promover la responsabilidad y mejorar la educación.
www.DisciplineWithoutStress.org

Criar a los hijos es una habilidad y, como sucede con todas las habilidades, se necesita aprender.

Lo que opinan los lectores en los Estados Unidos de América…

“Me emocioné al leer su libro. Está lleno de consejos simples, prácticos y lógicos para que los padres puedan orientar a sus hijos a tomar decisiones más inteligentes y vivir ambientes familiares menos estresantes”.

Donna Rishor
Tucson, Arizona

“¡Me encanta su libro sobre la crianza de los hijos! He estado aplicando sus estrategias tanto en el hogar como en el salón de clases y puedo notar la diferencia en el comportamiento y la actitud de mi hija y de mis estudiantes”.

Monica Mallet
El Segundo, California

“Yo había estado batallando con mi pequeñín de cinco años que cree saber todo lo que quiere. Imponer obligaciones no me estaba funcionando. Ya no sabía qué hacer hasta que traté sus métodos. Nunca había hecho nada como eso. Sus métodos definitivamente han mejorado nuestras relaciones”.

Karen McCormick
Norco, California

“He probado algunos de sus consejos con mi hija de tres años y medio. Las ideas son geniales”.

Cathy Marlow
San Diego, California

“Me ha encantado que el Dr. Marshall haya finalmente escrito un libro específicamente para los padres. Yo he estado utilizando sus métodos desde que mi hija tenía cinco años de edad. Sus ideas son muy precisas”.

Jodi Walker
Valencia, California

“Su libro sobre la crianza de los hijos representa la solución para muchos desafíos. Las estrategias presentadas ofrecen ayuda para que padres y abuelos trabajen más inteligentemente y con más eficiencia”.

Paul Wislocki

Middlebury, Connecticut

“Este libro sobre la crianza de los hijos es práctico, fácil de entender y ofrece una manera diferente de pensar sobre el comportamiento y la crianza de los hijos. Las ideas presentadas ya han sido comprobadas eficazmente en el salón de clases y es seguro que ayudarán a los padres a formar una unidad familiar feliz y eficaz”.

Dr. Gwen Kessell
Lakeland, Florida

“¡Me encanta este libro! Tiene mucho sentido. Tiene muchos momentos de claridad, me ha sido muy útil y funciona como magia con mi hija. ¡Ella finalmente ha limpiado su habitación! Muchas gracias. Este libro ha hecho posible una gran diferencia en mis métodos de criar a mis hijos y de enseñar”.

Patricia Richmond
Port Orange, Florida

“Cuando era director de escuela (anteriormente), fui un discípulo de seguir la filosofía de este libro (*Discipline Without Stress*). Como abuelo, estoy utilizando las excelentes estrategias en este libro de crianza de los hijos. Promover el comportamiento responsable de los hijos le permite a los padres poder prestar más atención a sus propias vidas”.

Tom Bowers
Venice, Florida

“Yo he estado teniendo problemas con mi hijo de 9 años. Él conscientemente ha tomado malas decisiones. Después de leer este libro mi forma de pensar cambió inmediatamente para concentrarme en cómo cambiar mis métodos. El valor de esta información y cómo ponerla en práctica es definitivamente instructivo”.

Kehaulani Ah Quin
Hawaii

“Este libro ofrece a los padres un sistema de orientación general para criar a niños responsables. Es el manual para criar a los hijos con éxito”.

James Burns
Winnebago, Illinois

“Los métodos de Marshall, poderosos y simples, tienen la habilidad de

transformar las relaciones y ayudar a que los hijos aprendan que tomar decisiones responsables es la clave para obtener lo que quieren en la vida".

Sonya Overman
Goshen,Indiana

"Este libro sobre la crianza de los hijos es fácil y rápido de leer. Solamente quisiera que lo regalaran en las fiestas de celebración del embarazo o que lo entregaran como obsequio en el hospital cuando la mamá y el recién nacido estén listos para ir a casa. Si todos criaran a sus hijos de esta forma el mundo sería un lugar mucho mejor".

Lisa Lane
Lafayette, Indiana

"Este es el libro que los padres y todos los que trabajan con niños han estado buscando. Cuando lo leí me di cuenta que era capaza de aplicar sus simples conceptos a mi vida personal y ver claramente dónde me había equivocado o actuado correctamente. Los conceptos presentados en este libro son universales para todas las relaciones entre humanos".

Kerry Ketcham
Des Moines, Iowa

"Su libro sobre la crianza de los hijos es muy oportuno porque actuar responsablemente parece ser un principio en decadencia del carácter, donde las personas son motivadas desde adentro para hacer lo que es correcto y aceptar la responsabilidad por sus opciones. Los padres necesitan criar a sus hijos con la capacidad de tomar buenas decisiones. Este libro crea la base estupenda para ayudar a los hijos a hacer exactamente eso".

Elizabeth Finley
Winchester, Kansas

"Saber lo que hacer y ponerlo en práctica son dos conceptos diferentes. Marvin Marshall no so lamente describe lo que funciona sino que también describe cómo hacerlo. Los métodos de este libro sobre la crianza de los hijos funcionan bien con niños pequeños al igual que con adolescentes y jóvenes. El mismo es presentado sin tonterías y de forma elegante y fácil de entender".

Joy Darden Widmann
Louisburg, North Carolina

“Este libro enseña a los padres cómo educar a sus hijos a que sean disciplinados por sí mismos y a hacer lo que es correcto simplemente porque es lo que se debe hacer, en vez de pensar solamente en la obediencia”.

Sharon Millwood
Monroe, North Carolina

“Espero recomendar este libro pronto. El mismo ofrece una fuente de sabiduría refrescante y convincente para los padres. Este libro inspira y sus ideas y recomendaciones pasarán a ser parte de todo el que lo lea”.

Donna Gawell
Westerville, Ohio

“Su libro sobre la crianza de los hijos es exactamente lo que cada padre/ madre necesita desesperadamente porque hace lo que otros expertos en disciplina no han hecho: el mismo indica a padres responsables cómo mantener su autoridad al mismo tiempo de crear las relaciones de respeto que desean. Sus sensatas estrategias muestran a los padres cómo hacerlo al mismo tiempo que sus anécdotas, cuentos y ejemplos ofrecen sugerencias prácticas. El estilo maravilloso, bien escrito y agradable en el que está escrito es un beneficio adicional”.

Bill Page
Nashville, Tennessee

“Me agradan los consejos y sugerencias específicas. Las enseñanzas son fáciles de leer y de aplicar. Estoy ansiosa por compartir este material con mis hijos adultos que están comenzando su etapa inicial en la crianza de los hijos. Como parte del personal administrativo de una escuela, con cinco hijos y nueve nietos, desearía que todos los padres tuvieran este libro para guiarse durante el desarrollo de sus hijos”.

Connie Giles
Austin, Texas

“El libro ofrece ejemplos específicos sobre cómo ayudar a los hijos a que se vuelvan más responsables. Es un gran beneficio para padres de niños de cualquier edad”.

Diane LaGrone
Austin, Texas

“¡He conseguido maravillas de este libro! He aprendido muchas cosas y las he puesto en práctica con mis hijos”.

Michelle Holbrook
Payson, Utah

“Marvin Marshall se expresa con claridad ofreciendo pasos prácticos que los padres pueden tomar para promover la responsabilidad. Después de leer este libro usted tendrá todo lo necesario para criar a los hijos con confianza y con resultados predecibles”.

Brenda Fuller
Charlottesville, Virginia

“Como padre y maestro, creo firmemente que hoy en día es más importante que nunca enseñarles a los niños a tomar buenas decisiones, no a través de la coerción, los sobornos o las amenazas, sino de una manera respetuosa y cariñosa que les inspire y enseñe a los niños a hacer lo correcto simplemente porque es lo que se debe hacer. He utilizado los métodos del Dr. Marshall en mi salón de clases durante varios años hasta la fecha. Cada año me asombro al ver lo bien que los estudiantes responden a las orientaciones y de cuánto se aprende. ¡El Sistema de Promover la Responsabilidad (*Raise Responsibility System*) realmente funciona”!

Robin Tzucker
Kirkland, Washington

“Mi hijo padece de trastorno oposicional desafiante. Leí todo el libro y me encantó. Muchas gracias por escribirlo y tener en cuenta las necesidades de los padres”.

Alana Newman
Renton, Washington

“Sus métodos son verdaderas fuentes de inspiración. Actualmente los estoy aplicando a mis hijos de 10 y 12 años. Son estupendos”.

Connie Fletcher
Spokane, Washington

“Este libro es fantástico. Solamente por aprender a hacer preguntas que hagan reflexionar es suficiente motivo para leer todo el libro”.

Joan Brookins

Pine River, Wisconsin

Lo que opinan los lectores internacionalmente…

“Soy una madre soltera y mis hijos realmente ponen a prueba mi paciencia pero con las técnicas y los consejos de este libro sobre la crianza puedo mantenerme en control sin tener que gritar o imponer castigos. Estos métodos son justos, predecibles y fáciles de comprender, lo que los hacen fáciles y eficaces. ¡Lo mejor de todo es que funcionan”!

Kathy Ferguson
Brisbane, Australia

“Este libro es una mina de oro con valiosos consejos concretos y prácticos en cada página. Cada consejo es capaz de mejorar profundamente la vida. Poner en práctica estos consejos no solamente le hará ser mejor padre sino que también le hará convertirse en una persona mejor”.

Jodi Kofsky
Dover Heights, New South Wales, Australia “Los padres utilizarán este libro como una manera simple, práctica y muy valiosa de reducir los niveles de frustración. Este libro representa un futuro mejor”.

Aaron Grugan
Griffith, New South Wales, Australia “Este es uno de los mejores libros sobre la crianza de los hijos que he leído. Sólo deseo haber podido tenerlo cuando mis hijos eran más jóvenes”.

Marianna Kulcsar
Cochrane, Alberta, Canadá

“Haga llegar este libro a todos los padres novicios y experimentados que conozca”.

Helen Watler
Duncan, British Columbia, Canadá

“Este libro es una gran fuente de referencia para los padres. Utilizar medidas acertadas en cualquier eventualidad ha reducido ciertamente mi estrés. Los diversos ejemplos y técnicas simples que contiene son aplicables a jóvenes de

todas las edades”.

Vaidhehi Kumar
Markham, Ontario, Canadá

“Este libro explica los principios necesarios para influenciar positivamente y lograr cambios en otros haciendo que tomen decisiones correctas”.

Melissa Marsh
Port Hardy, British Columbia, Canadá “¡Qué libro tan oportuno, inteligente y útil! La explicación de cómo ayudar a los niños a que tomen buenas decisiones y que sean responsables es clara, bien enunciada, fácil de realizar y muy práctica. Gracias Dr. Marshall por ayudarnos a criar una próxima generación responsable”.

Arlene Geres
Surrey, British Columbia, Canadá

“Este libro es una varita mágica en las manos de los padres para convertir a los jóvenes en adultos responsables sin estresarse. ¡Este es un libro que todo padre y adulto que trate con adolescentes debe leer!”

Dr. S. Dawood Shah
Vandalur, India

“Soy china y maestra en Beijing, China. Siempre era un dolor de cabeza para mí mantener el orden en el salón de clases hasta que puse en práctica su sistema de Jerarquía del Desarrollo Social (*Hierarchy of Social Development*). Después de aprender este sistema, mis estudiantes han cambiado bastante. Ahora ellos analizan su comportamiento todos los días. Hasta el niño más desafiante trata ahora de esforzarse para mejorar en clase. Muchas gracias por sus estupendas ideas que me han traído la felicidad al igual que a otros padres”.

Linda Nan Lee
Beijing, China

“¡Me encantó este libro! No es simplemente otro libro sobre la crianza y me dio mucho placer descubrir que era mucho más que un libro para maestros y padres. Voy a recomendarlo a mis hijos para que no cometan los mismos errores que yo cometí con ellos. “¡Bravo, Dr. Marshall!”

Debbie Mills
Casablanca, Marruecos

“Soy miembro de una empresa educativa que administra cinco escuelas de segunda enseñanza y colegios en Kathmandu, Nepal. Pienso que sus ideas y conceptos en su libro de crianza son únicos, prácticos y eficaces para padres y educadores de todo el mundo, que quieran hacer una diferencia en la educación de niños de todas las edades”.

Joseph Niraula
Kathmandu, Nepal

“Recomiendo este libro a todos los padres que deseen ayudar a sus hijos a convertirse en adultos responsables, con confianza en sí mismos y que sean capaces de resolver problemas de forma independiente. Este libro ofrece excelentes consejos útiles para tratar situaciones difíciles que sucedan entre padres e hijos”.

Joan Western
Auckland, Nueva Zelandia

“Este libro es definitivamente el más práctico y creativo libro de crianza que he leído. Ofrece esperanzas y sugerencias simples con los resultados deseados de crear relaciones más fuertes y afines con los jóvenes al mismo tiempo de prepararlos para que sean adultos responsables y respetuosos”.

Debbie McFadyen
Christchurch, Nueva Zelandia

“El libro tiene mucho sentido. Siempre ha sido mi creencia que los niños responden mejor cuando se les dan responsabilidades, lo cual eleva su autoestima. Gracias por su sentido común y consejos prácticos”.

Judy Lee
Half Moon Bay, Nueva Zelandia

“¡Qué libro tan bueno y tan práctico! Estoy aprendiendo lo importante que es reconocer en vez de ofrecer alabanzas y a comunicarme de manera positiva. Los consejos del libro son prácticos, aparecen escritos con claridad y contienen muchas ideas sobre cómo criar a los hijos”.

Cheah Yin Mee
Singapore

“Sus métodos me hicieron detenerme y reflexionar. Ofrecerle opciones a mi pequeñín de 7 años en vez de imponerle leyes me ha demostrado resultados

positivos inmediatamente”.

Doug Williams
Seúl, Corea del Sur

“He estado buscando formas más civilizadas de imponer métodos de disciplina. Desde que leí su libro he estado cambiando la manera de hablarles a mis hijas. Hablarles de forma positiva y haciéndoles saber cuánto me preocupo, he visto que las cosas han cambiado muy rápido. Los consejos del Dr. Marshall definitivamente me han ayudado”.

David Henestrosa
Manresa, España

“Muchas de las cosas que usted dice en el libro me han ayudado: evitar el lenguaje negativo, esperar los mejores resultados y cómo hacer preguntas que lleven a la reflexión. Muchas de las partes que leí son tan buenas que me gustaría tenerlas colgadas en la pared. También me gustan los consejos que usted utiliza para probar sus conceptos. Algunas ideas parecen muy fáciles de poner en práctica pero funcionan”.

Lena Lilja Hallnissa
Leksand, Suecia

La Crianza *Sin* ESTRÉS

Otros libros escritos por Marvin Marshall

"Discipline Without Stress® Punishments or Rewards"
"How Teachers and Parents Promote Responsibility & Learning"

Obras Selectas
Promover la Responsabilidad Social
"Fostering Social Responsibility"
Phi Delta Kappa International

Promover el Comportamiento Responsable de los Estudiantes
"Encouraging Responsible Student Behavior"
(con Kerry Weisner)
Phi Delta Kappa International

Reconsiderar Nuestro Pensamiento sobre la Disciplina:
Ofrecer Control En Vez de Retirarlo
Semana Educativa
"Rethinking Our Thinking on Discipline:
Empower—Rather Than Overpower
Education Week"

Artículos sobre la Promoción del Aprendizaje:
www.marvinmarshall.com/articles/articles_learning.htm

Artículos sobre la Promoción de la Responsabilidad:
www.marvinmarshall.com/articles/articles_discipline.htm

Archivos de Boletines "Promover la Responsabilidad y el Aprendizaje":
www.marvinmarshall.com/newsletter/index.htm

La Crianza *Sin* ESTRÉS

Cómo Criar a Niños que Sean Responsables y al Mismo Tiempo Disfrutar de su Propia Vida

■ ■ ■

Dr. Marvin Marshall

Piper Press ■ Los Alamitos, California

Publicado por: Piper Press P.O. Box 2227
Los Alamitos, California 90720
Número de Teléfono del Distribuidor: 800.606.6105
Número de Teléfono de la Editorial: 800.255.3192

Copyright © 2010 por Marvin Marshall Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de este libro podrá ser reproducida o transmitida de ninguna forma o por ningún medio, electrónico, mecánico, etc. incluyendo fotocopias, grabaciones o cualquier información del mismo sin la autorización por escrito del autor.

Información del Catálogo Informativo del Autor Marshall, Marvin.
“Parenting without stress” : how to raise responsible kids while keeping a life of your own / Marvin Marshall.

p. : ill. ; cm.

Incluye referencias bibliográficas e índice.
ISBN: 978-0-9700606-6-2

1. La crianza de los Hijos. 2. La Responsabilidad en los Niños. 3. Padres e hijos. 4. La educación de los niños. 5. La disciplina de los niños. I. Título.

HQ755.8 .M37 2010
649/.1

2009936904

Agradecimientos especiales a:

Cathcart, Jim. *The Acorn Principle.* New York: St. Martin’s Griffin, 1999.

Oakley, Ed, and Doug Krug. *Enlightened Leadership.* New York: Simon & Schuster, 1993.

Impreso en Los Estados Unidos de América en papel neutro (sin acidez).

Diseño del Libro: Pamela Terry *www.opus1design.com*
Diseño de la Portada: Rommel Johnson *www.designbyromjohn.com*

Editor: Brookes Nohlgren *www.booksbybrookes.com*
Traducido al español por: William Lazo

DESCUENTOS

Descuentos considerables se encuentran disponibles a organizaciones de padres y apoyo educativo, asociaciones profesionales, corporaciones y otras rganizaciones interesadas en promover la responsabilidad de los jóvenes. Para más detalles, contactar al departamento de ventas especiales de la Editorial Piper Press al: 800.606.6105.

Para padres que deseen formar ciudadanos responsables

AGRADECIMIENTOS

A Brookes Nohlgren, mi editora de muchos años, quien hizo posible este libro.

Estoy en deuda con Pamela Terry, la diseñadora del libro, cuyos servicios me son muy valiosos y con Rommel Johnson, mi viejo amigo, sabio de la tecnología y artista gráfico, quien creó la portada para mí.

Agradezco a todos los diversos padres que compartieron conmigo sus experiencias. A Kerry Weisner y Darlene Collinson de British Columbia y Joy Widmann de North Carolina, que fueron especialmente serviciales.

A Evelyn Rochelle Marshall, mi esposa y compañera por décadas, ha editado todos mis escritos. Su experiencia y apoyo me son indispensables.

A nuestra hija Hillary Marshall, quien fue la influencia más significativa en mi propio crecimiento como padre.

TABLA DE CONTENIDOS

Prólogo
Prefacio
Introducción
Sobre Este Libro
Sobre el Autor

PARTE I – LOS TRES MÉTODOS
- Introducción
- Capítulo 1 Mantener una Actitud Positiva
- Capítulo 2 La Opción
- Capítulo 3 La Reflexión
- Resumen y Conclusión

PARTE II – EL SISTEMA DE PROMOVER LA RESPONSABILIDAD
- Introducción
- Capítulo 4 Enseñar
- Capítulo 5 Preguntar
- Capítulo 6 Motivar
- Resumen y Conclusión

PARTE III – AYUDA ADICIONAL
- Introducción
- Capítulo 7 Promover la Responsabilidad
- Capítulo 8 Aumentar la Eficiencia y Mejorar las Relaciones
- Capítulo 9 Respuestas a Preguntas Más Frecuentes
- Resumen y Conclusión

PARTE IV – INCORRECCIONES DE LA CRIANZA
- Introducción
- Capítulo 10 Recompensar el Comportamiento Esperado
- Capítulo 11 Imponer Castigos
- Capítulo 12 Decir lo Que se Debe Hacer
- Resumen y Conclusión

Bibliografía
Índice

PRÓLOGO

Cuando en mi escuela primaria se puso a funcionar por primera vez el *Sistema de Promover la Responsabilidad* del Dr. Marshall, me sentí un poco dudosa sobre cómo funcionaría tal programa en mi salón de clases. Siempre he sentido que he creado un ambiente positivo de aprendizaje en mi aula y francamente, este sistema me parecía otra moda pasajera más para archivar en nuestros registros administrativos.

Me di cuenta que si quería utilizar este sistema con buenos resultados en mi salón de clases debía probarlo primero en mi hogar. Como madre de dos adolescentes me sentí atraída especialmente por la idea del programa de crear un ambiente libre de estrés. Hablé con mis hijos sobre lo estresante que se habían tornado el ambiente en el hogar y les comenté un poco sobre el programa que me disponía a "tratar" con ellos.

Ese día, más tarde, escuché a mi hija dando portazos y gritándole a su hermano a todo lo que le daba la voz. Anteriormente, yo hubiera intervenido estrepitosamente y rápidamente hubiera actuado ante la situación sin haberlo pensado siquiera. En vez de esto, utilicé una de las nuevas técnicas que estaba aprendiendo. Calmadamente le hice algunas preguntas a mi hija para hacerla reflexionar sobre su propio comportamiento: -"¿Crees que lo que estás haciendo es algo beneficioso?" Mi hija se detuvo en medio de sus gritos, me miró y dijo: -"Oh, ¿esta es una de las cosas de disciplina que estás utilizando en la escuela, no? Está bien, entonces no. No es beneficioso." A continuación le pregunté: -"¿lo que estás haciendo cumple con las reglas de esta familia?" Ella suspiró diciendo que "No". Yo le dije: -"¿podrías decirme cuál es la regla de esta familia con respecto a gritarse? Ella me respondió que no estaba permitido gritar y que si queríamos decir algo debíamos hacerlo de una manera calmada. Por último le pregunté: -"Bueno, ¿qué crees que debemos hacer para que esto no vuelva a suceder?"

Le dije que se fuera a su cuarto y reflexionara sobre lo que debíamos hacer con respecto a lo que había pasado entre ella y su hermano. Un poco más tarde ella vino y pidió hablar con su hermano. Se disculpó por gritarle y nos dio una lista describiendo las consecuencias que había decidido. -"Creo que me merezco no usar la computadora por 3 semanas o no hablar por teléfono o no ir al cine con mis amigos", empezó a decir. -"Pienso que esto me ayudará a recordar la

norma familiar la próxima vez que quiera gritar y tirar la puerta. ¡Nos quedamos sorprendidos! Honestamente esta era la primera vez que ella aceptaba su responsabilidad tan calmadamente.

Las próximas tres semanas fueron muy interesantes. Ella respondía el teléfono y la podíamos oír explicando: -“No puedo hablar por teléfono por ahora porque mis padres…digo, yo, me he impuesto una restricción.”

Desde que comenzamos a poner en práctica este sistema en el hogar, la vida se ha vuelto mucho más agradable. La verdad es que nuestros hijos sí saben lo que se espera de ellos. Ofrecerles un grado más alto de responsabilidad nos ha traído más paz a nuestras vidas.

¡Gracias!

—Wendi Hall, Vestavia Hills, Alabama

PREFACIO

El método de crianza utilizado ayuda a determinar en qué se convierte un joven.

Para llegar en tren a algún lugar específico se requiere saber el destino y entonces subirse en el tren que lo llevará hasta ese punto.

> El conductor caminaba por el pasillo del tren y el Magistrado del Tribunal Supremo de Justicia de la Corte Suprema de los Estados Unidos, Oliver Wendell Holmes, lo vio venir. El Sr. Holmes que era muy olvidadizo metió la mano en su bolsillo para sacar su pasaje, otro bolsillo y un tercero. En el momento en que el conductor se acercó al nervioso Sr. Holmes, le dijo: - “está bien, Sr. Holmes, yo sé quién es usted. Cuando llegue a su casa y encuentre el boleto, simplemente envíelo por correo. El Sr. Holmes respondió: - “usted no me entiende. No es el pasaje lo que me preocupa; lo que me preocupa saber es a dónde voy.”

Los padres de hoy en día tienen dos “trenes” de disciplina para escoger. El método más viejo que utiliza recompensas y castigos, al igual que se hace con los animales. Su combustible es la manipulación en forma de soborno y la fuerza buscando el cumplimiento. Su objetivo final es la obediencia. Este tren conduce a la dependencia mientras que los pasajeros soportan el estrés, la resistencia y las malas relaciones.

La Crianza sin Estrés (*Parenting Without Stress)* promueve un método más moderno para la experiencia de criar a los hijos. Éste utiliza un combustible más eficiente y viaja hacia destinos más iluminados: la responsabilidad. Sus pasajeros experimentan relaciones positivas, la crianza eficiente y el placer del viaje.

INTRODUCCIÓN

Algunas situaciones ocurren que requieren medidas de disciplina de los padres.
Pero imponer la disciplina no necesita ser un proceso negativo o estresante.

Criar a los hijos debería ser un placer. Ayudar a guiar y formar la vida de otro ser humano desde la infancia hasta la etapa adulta ofrece muchas oportunidades para crear experiencias positivas y valiosas que enriquezcan la vida y la llenen de placer y satisfacción. Sin embargo, muchas veces, criar a los hijos se convierte en algo estresante, frustrante, angustioso y en algunos casos aterrador. El incremento de comportamientos antisociales e irresponsable entre la juventud de hoy en día, combinado con el uso de métodos anacrónicos e ineficientes de los padres, crean luchas por mantener el poder (control) que conllevan al estrés y a tener sentimientos negativos tanto para los padres como para los hijos. Todos pierden.

Pero no tiene que ser así, y no debería de ser. Al utilizar tres métodos poderosos, duraderos y universales usted se asombrará de lo cooperativos que se pueden volver los hijos. Usted sentirá que reduce su nivel de estrés y estará promoviendo el comportamiento responsable en el momento que comience a utilizar el Sistema de Promover la Responsabilidad *(Raise Responsibility System).* El comportamiento irresponsable disminuirá y las estresantes y negativas luchas por mantenerse en control serán algo del pasado. Cuando ocurran situaciones que alteren el orden del hogar usted será capaz de manejarlas con brevedad y sin conflictos ni estrés.

¿POR QUÉ ES NECESARIO UN NUEVO MÉTODO?

Uno de los resultados de la facilidad del acceso a la información y del contacto con otras personas en nuestra era tecnológica es que muchos jóvenes se sienten más en control de sus vidas que otras generaciones en el pasado. Hoy en día los jóvenes conocen y exigen sus derechos y tienen un nivel de independencia sin precedentes. Cuando los padres tratan de cambiar el comportamiento de un joven mediante la imposición de la obediencia, con amenazas, castigos, sobornos o utilizando otras formas de coerción o tácticas manipulativas, la reacción esperada sería la resistencia ante estas imposiciones.

Una respuesta típica a esta tendencia es culpara los jóvenes. Piense en esto por un momento: cuando sembramos una planta de flores, si la planta no florece, ¿culpamos a las flores? o ¿Hay algo que el sembrador hizo o dejó de hacer? Recordemos que los padres son los primeros contactos y modelos de comportamiento para los hijos.

Si vemos el mal comportamiento de los jóvenes como una oportunidad para el aprendizaje, una oportunidad para ayudarles a crecer y desarrollarse, entonces el mal comportamiento puede convertirse en las vías para intercambios significativos y satisfactorios. El resultado es el aumento de la responsabilidad de sus hijos, menos estrés para usted y mejores relaciones para todos.

Esta es mi promesa para ustedes. Una vez que empiecen a poner en prácticas las estrategias presentadas en este libro, podrán convertirse en padres más eficientes, se sentirán menos estresados, experimentarán un mayor nivel de satisfacción mejorarán sus relaciones con sus hijos y tendrán más tiempo para dedicarse a sus propias vidas. Sus hijos se volverán más disciplinados y responsables. ¡Garantizado!

Favor de entender que esto no significa que ustedes podrán cambiar por seguro la forma natural de ser de sus hijos, al igual que no se puede garantizar que si sembramos una bellota obtendremos una secoya. No obstante, ustedes definitivamente pueden contribuir en hacer que sus hijos se conviertan en miembros responsables y positivos de la sociedad.

Si ustedes desean que sus hijos tengan estas características entonces utilicen los métodos comprobados que aparecen en este libro.

SOBRE ESTE LIBRO

¿Es este libro para usted?
Si usted siente estrés por la crianza de los hijos este libro le ayudará a disminuirlo y al mismo tiempo le dará más satisfacción como padre.

¿Qué áreas incluye este libro?
Aunque el libro ofrece soluciones prácticas a desafíos que enfrentan los padres, usted encontrará que también promueve el crecimiento personal aumentando la efectividad en la crianza y mejorando las relaciones.

¿Dónde pueden ser utilizadas estas ideas?
Las estrategias que aparecen en este libro pueden ser utilizadas en cualquier hogar y con cualquier joven o grupo de jóvenes. Éstas también pueden ser utilizadas por cualquiera en una relación: esposo con esposa, pareja con pareja, entre hermanos y entre supervisor y supervisado.

¿Cuándo pueden ser aplicadas estas estrategias?
Cada sugerencia del libro puede ser aplicada inmediatamente.

¿Por qué escribir este libro?
En la medida que mi hija crecía, empecé a darme cuenta que su personalidad y formación era diferente a la de nosotros, sus padres biológicos. Decidí cambiar mi método de crianza y tuve como resultado una significativa reducción en mis niveles de estrés además de mejorar dramáticamente nuestra relación.

También cuando regresé a las escuelas a trabajar como maestro después de haber estado 24 años trabajando como consejero, guía escolar, supervisor y personal administrativo escolar, tuve un nuevo despertar. La sociedad y la juventud habían cambiado pero los adultos continuaban utilizando métodos que ya no eran efectivos con muchos de los jóvenes de hoy en día. Me encontré con problemas tales como un aumento de la falta de respeto que existe hacia los adultos, padres que ya no sabían qué hacer con sus hijos y maestros que estaban abandonando la profesión, en gran parte, debido a problemas de disciplina.

Entonces me dediqué a buscar la manera de hacer que los jóvenes QUISIERAN comportarse más responsablemente. Después de desarrollar el Sistema de Promover la Responsabilidad (*Raise Responsibility System*), comencé a compartirlo con otras personas en seminarios. “¿Tiene algún libro

escrito sobre esto?", se convirtió en una pregunta común que me hacían. Después de publicar el Libro *Disciplina sin Estrés ® Castigos o Recompensas"* (*"Discipline without Stress® Punishments or Rewards")*, me pedían a menudo que escribiera un libro específicamente para los padres.

¿De qué se trata este libro?
La siguiente oración describe de qué se trata mi libro (Parenting without Stress) "La Crianza sin Estrés": *Cómo Criar Hijos que Sean Responsables y al Mismo Tiempo Mantener una Vida Independiente*.

PARTE I – LOS TRES MÉTODOS

Capítulo 1 Mantener una Actitud Positiva
Nuestras ideas causan nuestros sentimientos, nuestro comportamiento y la influencia que tenemos sobre los demás. Mantener una actitud positiva es la base de la persistencia y la esperanza. Hacer las cosas de forma positiva produce un mayor control. Este capítulo demuestra cómo mantener una actitud positiva y hacer de esto un hábito para usted y para sus hijos.

Capítulo 2 La Opción
Ofrecer opciones es una manera que los padres tienen de reducir inmediatamente el estrés. También promueve la auto disciplina y mejora las relaciones. El control (poder) que ofrece facilitar opciones es universal; funciona con personas de todas las edades. Es muy importante comprender que comportarse de forma responsable está directamente relacionado con el número de decisiones que los jóvenes toman. Este capítulo muestra cómo utilizar opciones y reducir la coerción o la obligación que funcionan en contra de la efectividad y de las buenas relaciones.

Capítulo 3 La Reflexión
Este capítulo muestra cómo lograr los cambios deseados. También explica el método más efectivo de lograr que los jóvenes sean sus propias influencias.

PARTE II – EL SISTEMA DE PROMOVER LA RESPONSABILIDAD

Capítulo 4 Enseñar
La *Jerarquía del Desarrollo Social* explica cómo es que compartir cuatro conceptos tiene un impacto significativo y casi "mágico" a la hora de lograr que los jóvenes se vuelvan más responsables.

Capítulo 5 Preguntar

Reconocer que existe un problema es el primer paso para promover un cambio voluntario en el comportamiento. En la mayoría de los casos solamente reconocer esto produce los cambios en el comportamiento de los jóvenes sin que se requiera otra acción por parte de los padres.

Capítulo 6 Motivar
Cómo tratar con comportamientos irresponsables continuamente es el tema de este capítulo. Motivar un procedimiento o resultado tiene grandes ventajas en comparación con imponer castigos.

PARTE III – AYUDA ADICIONAL

Capítulo 7 Promover la Responsabilidad
En este capítulo se demuestra que esta es una mejor vía para el comportamiento responsable que confiar en las normas de disciplina, se enseña cómo controlar los impulsos, cómo entender a los chicos y se comparten sugerencias adicionales.

Capítulo 8 Aumentar la Eficiencia y Mejorar las Relaciones
En este capítulo se describen las maneras de entender la naturaleza de sus hijos, cómo escuchar para aprender, cómo hacer reuniones familiares y varias otras sugerencias.

Capítulo 9 Respuestas a las Preguntas Más Frecuentes
En este capítulo se responden las preguntas más frecuentes. Estas se dividen en tres categorías: preguntas generales, preguntas sobre los niños y preguntas sobre los jóvenes.

PARTE IV – INCORRECCIONES DE LA CRIANZA

Capítulo 10 Recompensar el Comportamiento Esperado
En este capítulo se incluyen temas como las recompensas y los estímulos; utilizar las recompensas como incentivos, como reconocimientos; utilizar las recompensas para promover el comportamiento responsable; el uso de recompensas y la auto estima y otras consideraciones sobre el uso de recompensas con los jóvenes.

Capítulo 11 Imponer Castigos
En este capítulo se comparte la información sobre algunas incorrecciones de *imponerle castigos* a los jóvenes, también se incluyen algunos mitos sobre los castigos en general y cómo éstos son contra productivos con los jóvenes.

Capítulo 12 Decir lo que se Debe Hacer

Entre los temas de este capítulo se incluyen la ineficacia de decirle a los jóvenes lo que deben hacer, problemas que esto puede tener y formas de utilizar mejores alternativas.

SOBRE EL AUTOR

Dr. Marvin Marshall—Educador norteamericano, escritor y presentador (orador) profesional—es ampliamente conocido por su programa sobre la disciplina y el aprendizaje y por su exitoso libro titulado “La Disciplina sin Estrés® Castigos o Recompensas”: Cómo los Maestros y los Padres pueden Promover la Responsabilidad y el Aprendizaje (*Discipline Without Stress® Punishments or Rewards): How Teachers and Parents Promote Responsibility & Learning).* El libro se describe en el sitio de la Internet: ***www.DisciplineWithoutStress.com***.

El Dr. Marshall ha fundado una organización de caridad pública para ofrecer este libro gratuitamente a los maestros de cualquier escuela en los Estados Unidos. Las solicitudes se encuentran disponibles en el sitio: ***www.DisciplineWithoutStress.com***.

El Dr. Marshall ha hecho presentaciones en 43 estados del país, al igual que en 15 países y en 5 continentes a grupos de padres, escuelas, distritos escolares, universidades, asociaciones locales, estatales e internacionales, así como a agencias del gobierno.

Él cuenta con una audiencia internacional de suscriptores en su boletín gratuito mensual: “Promover la Responsabilidad y el Aprendizaje” (“Promoting Responsibility & Learning”), a*l cual se puede suscribir en el sitio* ***www.ParentingWithoutStress.org***.

El método de crianza, de disciplina y aprendizaje práctico y sin obligación (pero estricto) del Dr. Marshall proviene de su experiencia en el trabajo con los

jóvenes como padre; director recreativo y consejero de campamento; maestro de escuela en escuelas de nivel primario, secundario y de la segunda enseñanza; consejero de escuela secundaria; asistente de director de escuela secundaria; consejero de escuela de segunda enseñanza; director del departamento de consejería de una escuela de segunda enseñanza; subdirector de una escuela de segunda enseñanza, responsable por la supervisión, el control, el plan de estudio y la enseñanza y como director de escuela de segunda enseñanza.

Marshall también ha trabajado como maestro instructor, coordinador de la enseñanza coordinador deportivo director de educación de un distrito y profesor a tiempo completo en la Universidad Estatal de California en Los Ángeles.

Obtuvo su Título de Licenciado en Artes Lingüísticas y Master en Administración de Negocios en la Universidad Estatal de California en Los Ángeles. Su Título de Doctor fue otorgado por la Universidad del Sur de California. Ha recibido la certificación del Instituto "William Glasser" en "*Reality Therapy* and *Choice Theory"*.

*Su experiencia lo motivó a desarrollar un sistema q*ue utiliza la motivación interna, en vez de emplear métodos externos de sobornos y manipulación o de coerción (obligación) a través de amenazas o castigos. La razón principal para el éxito de su sistema y que un creciente número de padres y maestros se encuentre utilizándolo se debe a que la motivación interna es mucho más efectiva que cualquier método externo que se utilice.

Su sistema está basado en el simple hecho de que una persona puede ser controlada por otra pero solamente puede cambiar por sí misma. Este conocimiento de que las personas solamente pueden ser cambiadas cuando el cambio proviene de sí mismos es esencial para influenciar exitosamente a los jóvenes a que se vuelvan más responsables, reduciendo al mismo tiempo el estrés de los padres y permitiendo que tengan una vida independiente.

Las incontables solicitudes de compartir este sistema específicamente con los padres fue la razón que propició que escribiera este libro.

Información de Contacto:
El autor puede ser contactado en los Estados Unidos en:
Marvin Marshall & Associates, Inc.
P.O. Box 2227, Los Alamitos, CA 90720
www.MarvinMarshall.com

PARTE I

Los Tres Métodos

Mantener una
Actitud Positiva

La Opción

La Reflexión

INTRODUCCIÓN

Los Tres Métodos

Mediante tres métodos se demuestra cómo reducir el estrés.

La crianza de los hijos debería ser un placer. Pero ¿qué hacer cuando un niño se niega a cumplir con su orientación? El método habitual sería enojarse y tratar de utilizar algún tipo de autoridad. Si usted ha tenido este tipo de experiencia y desea emplear un método menos estresante y más efectivo, entonces este libro está dirigido a usted.

Aún cuando es posible que usted tenga una magnífica relación con los jóvenes a su alrededor, vea como en la siguiente situación utilizar la autoridad solamente hubiera convertido una mala situación en otra peor.

> La niña era nueva en aquel hogar colectivo, donde vivían otras niñas. En este hogar existían varios procedimientos que le fueron explicados, uno de estos fue: arreglar la cama antes de bajar a desayunar.
>
> A la mañana siguiente la niña se negó a hacer su cama.
>
> La supervisora, en vez de ser víctima de seguir el habitual método de obligarla a hacerlo, que hubiera tenido como resultado el enojo, el estrés y el malestar para ambas, bajó las escaleras hacia la cocina, donde se encontraban las demás niñas reunidas para el desayuno. Entonces les dijo:
>
> - “Tenemos una niña nueva que se niega a arreglar su cama. Necesito una voluntaria para que la ayude”.
>
> La niña que se ofreció como voluntaria se le acercó a la niña nueva y le dijo: - “Se exactamente cómo te sientes y hacer la cama no es gran cosa. Te ayudaré y entonces podremos ir juntas a desayunar donde están las otras niñas que quieren conocerte”.
>
> Tan pronto la niña voluntaria comenzó a hacer la cama, la niña nueva se unió a hacerlo. La cama estuvo lista rápidamente.

¿Qué sucedió en este caso? La supervisor*a no empleó el método de la coerción o la obligación*. Ella sabía que si hubiera tratado de obligar a la niña solamente tendría como resultado crear una relación conflictiva, de pérdida para ambas partes. La persona adulta en este caso sabía a través de la experiencia en el trabajo con los jóvenes que el uso de la coerción o de imposiciones obligatorias es la vía menos eficaz para lograr que los jóvenes *quieran* hacer lo que uno desea que hagan.

En la medida que usted lea sobre los tres métodos se dará cuenta rápidamente que cada uno está basado en crear la motivación para que sus hijos hagan lo que a usted le gustaría que hicieran. Usted se sorprenderá agradablemente y pudiera concluir: - “¡Esto es tan simple! ¿Por qué no había estado utilizando estos métodos anteriormente?” Cuando usted comience a utilizar estos métodos se dará cuenta rápidamente de cómo reducen el estrés para todas las personas involucradas, promueven el comportamiento responsable de sus hijos, aumentan la efectividad como padres y mejoran su relación.

1

Mantener una Actitud Positiva

Las personas actúan mejor cuando se siente bien, no cuando se sienten mal.

Mantener una actitud positiva es como un imán. Las personas se sienten atraídas por lo positivo y se alejan de lo negativo. Esta simple verdad sobre la naturaleza humana es la base de nuestro primer método.

¿POR QUÉ ES MEJOR MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA?

Mantener una actitud positiva, pensar y comunicarse de forma positiva funciona a la maravilla para atraer la atención de los demás y lograr que hagan lo que nos gustaría que hicieran. Por el contrario, comunicarse de forma negativa aleja a las personas. Para probar esto tomemos por ejemplo algún incidente donde alguien le haya dicho algún elogio o palabras de ánimo. ¿Qué tipo de sentimientos tuvo en ese momento y qué sintió hacia esa persona? Ahora piense en la última vez que alguien le criticó o le culpó de algo. ¿Cómo se sintió? ¿Tuvo usted sentimientos positivos o negativos hacia esa persona?

Muchas veces no nos damos cuenta del poder de nuestra comunicación. En el siguiente ejemplo se pude apreciar como una persona, con los gestos más sutiles, puede influir en la manera en que los demás interactúan con nosotros:

> Una chica vendedora de dulces y caramelos siempre tenía clientes haciendo fila para comprarle a ella directamente mientras las demás vendedoras esperaban poder atender a algún cliente. El dueño de la tienda, intrigado por la popularidad de esa chica, le preguntó cuál era su secreto. -“Es fácil”. Respondió la chica: -“Las demás vendedoras cuando venden una libra de dulces o caramelos, echan más de una libra y van quitando lo que sobra hasta llegar a la medida. Yo siempre echo menos de una libra y adiciono más hasta completarla”.

Ya sean positivos o negativos, los mensajes que enviamos causan emociones en

otras personas porque *normalmente las personas actúan de acuerdo con sus sentimientos.* Este fenómeno se encuentra firmemente enraizado en la interacción que existe entre nuestras ideas y nuestros sentimientos.

Nuestras Ideas Afectan Nuestros Sentimientos

Lo que *pensamos* tiene un efecto directo en cómo nos *sentimos*. Primero tenemos una idea, seguida de un sentimiento. Es decir, *lo que sentimos es el resultado de lo que pensamos*. Por ejemplo, su hijo no llega a casa a la hora habitual. Usted piensa en esta situación y enseguida le causa sentimientos de ansiedad o miedo. Al llegar a la casa, su hijo le explica la razón por haber llegado tarde: le asignaron la responsabilidad en la escuela de actuar como el Director durante ese día. Aliviado(a) con esta información, usted entonces comparte la satisfacción de su hijo. Note que en cada caso primero tuvo el pensamiento seguido de la emoción.

Nuestros Sentimientos Afectan Nuestro Comportamiento

Imagine por un momento que recoge a su hijo(a) en la escuela después de su primer día de clases. Al sentir curiosidad sobre cómo su hijo(a) pasó el día le hace preguntas como: -"¿Cómo te fue hoy? ¿Aprendiste algo? ¿Hiciste nuevos amigos?" Pero inevitablemente una pregunta saldrá a relucir: -"¿Te cae bien el maestro?"

Conocemos bien que lo que el ni*ño sie*nta por el maestro tendrá una determinada influencia en su comportamiento, esfuerzo por aprender y hasta en su personalidad. Si el niño tiene sentimientos negativos hacia el maestro, esto podría todo el curso escolar y hasta pudiera afectar el futuro de la educación del joven. *Por esta razón, es imprescindible que los adultos les hablen a los niños de manera positiva.*

Nuestra Voz Interna Crea Nuestra Realidad

Cambiar la forma de comunicarse negativamente a una más positiva comienza con lo que nos decimos a nosotros mismos. El motivo de esto es que nuestra propia comunicación interna tiene una relación directa en nuestro comportamiento, nuestro funcionamiento y la influencia que tenemos en los demás. De hecho, pudiera decirse casi con seguridad que nuestra propia voz interna, crea nuestra realidad. Piense en el miedo. En esto funciona nuestra propia voz interna. Piense en la ansiedad. Ahí está nuestra voz interna. El escritor Mark Twain alguna vez dijo cuando ya era un anciano: -"soy un viejo que ha conocido muchos grandes problemas, pero la mayoría nunca sucedieron".

Nuestra propia voz interna tiene un filtro. Respondemos ante los estímulos (lo

que oímos, vemos, tocamos, probamos y olemos) de acuerdo a experiencias actuales o anteriores que hayamos vivido en esas situaciones. Por ejemplo, una persona adulta puede considerar el concepto de la palabra *obediencia* de manera positiva, mientras que un adolescente, que esté tratando de cortar su cordón umbilical respondiendo negativamente a cualquier tipo de autoridad, puede pensar en la misma palabra de manera negativa.

Es importante entender que, para el cerebro humano, no existe la percepción inmaculada: lo que vemos es lo que pensamos antes de mirar. Somos capaces de desarrollar una actitud positiva en nuestra voz interna manteniéndonos alertas ante este sistema de filtro inconsciente.

Muchos psicólogos afirman que pensar negativamente, incluyendo la clasificación negativa de algo o percibir algo como incontrolable, nos produce estrés. Pero tenemos el poder de cambiar nuestra forma de pensar y por esto, nuestras emociones. Los científicos del cerebro han descubierto que nuestras ideas alteran la estructura física del área gris de nuestro cerebro. En otras palabras, el cerebro y nuestra fisiología cambian como resultado de los pensamientos que tenemos.

Para la muchos de nosotros pensar de forma negativa es natural. Por ejemplo, digamos que usted es un(a) padre/madre que trabaja. Una mañana, su Supervisor le pide que pase por su oficina al final del día de trabajo antes de irse a casa. La voz interna de la mayoría de nosotros nos diría: - “me pregunto ¿qué hice mal?”. De hecho, anticipamos la reunión como una experiencia negativa. Debido a que no conocemos el tema de la conversación que vamos a tener con el Supervisor, esta voz interna negativa puede causarnos sentimientos de estrés y ansiedad innecesarios hasta que se lleve a cabo la reunión. Afortunadamente, esta voz interna no tiene que ser negativa. La forma en que usted se siente sobre la reunión pendiente puede cambiarse solamente con una palabra. Compare la diferencia en los sentimientos que le causan estas dos ideas: (1) Tengo la obligación de ver a mi Supervisor y (2) Tengo la oportunidad de ver a mi Supervisor.

El funcionamiento adecuado también se afecta cuando escuchamos a nuestra voz interna de forma negativa o pesimista. Nuestra efectividad se desploma y comenzamos a vernos a nosotros mismos como personas menos capaces. Esto nos hace ver nuestras vidas cada vez más fuera de control. Como resultado, el estrés que sentimos aumenta. Mientras más estrés sentimos, mayor será nuestra tendencia a responder con nuestra voz interna negativa. El ciclo continúa hasta que, con el tiempo, hayamos escuchado a nuestra voz interna lo suficiente como

para que se cumpla exactamente lo que hemos pronosticado.

> Un hombre iba manejando por una carretera de campo en el auto de su hermano cuando sintió que se le había agujereado una rueda. El hombre revisó en el maletero del auto pero no encontró una gato mecánico para cambiarla por la de repuesto. Entonces decidió que pediría uno prestado y comenzó a caminar por la carretera buscando una casa.
>
> El día estaba caluroso y húmedo y mientras caminaba sentía más negatividad en sus pensamientos. Se decía a sí mismo: -"Es posible que no tengan un gato mecánico que le sirva a mi auto. Y aún si lo tuvieran, es posible que no me lo quieran prestar. La gente de por aquí probablemente no sea muy amistosa".
>
> Cuando el hombre llegó finalmente a la casa, tocó en la puerta y le dijo inmediatamente a la mujer que le abrió: -"¡Quédese con su maldito gato!"

Nos volvemos más felices y eficientes cuando elegimos ideas y pensamientos que nos impulsan positivamente en vez de elegir ideas que nos debilitan o limitan. Un mono sabe cómo comerse la parte nutritiva de un plátano y desechar la cáscara amarga. No obstante, como humanos, absorbemos las críticas, las situaciones embarazosas, el ridículo y otras tendencias negativas, *algunas de las cuales son de nuestra propia creación*. Muchas veces "masticamos la cáscara" en vez de ingerir la parte nutritiva.

Clasificaciones

El tema de clasificar diferentes situaciones surgió a partir de una conversación que tuve durante un almuerzo con William Glasser, M.D., eminente psiquiatra, creador de "*Reality Therapy*" (Terapia de la Realidad) y autor de "Choice Theory" (la Teoría de la Opción). El Dr. Glassner me hizo la siguiente pregunta: -"En el juego de béisbol, ¿cuando se acepta que una jugada es out?" En ese momento me respondió: -"Solamente cuando el árbitro decide que es un out, y no antes de eso".

La conversación tuvo un efecto significativo en la forma en que comencé a pensar y a actuar. Primero empecé a darme cuenta que las opiniones de las demás personas estaban "equivocadas" solamente cuando yo las clasificaba así. El término "diversidad" adquirió un nuevo significado para mí. Empecé a escuchar a otros con una actitud más abierta y comencé a escuchar los puntos de vista de los demás con más facilidad. También, al darme cuenta que las formas

de pensar de mi esposa y mi hija son diferentes a la mía, comencé a entender sus puntos de vista sobre varios temas. Me sentí más informado porque estaba expandiendo mi atención. Crecí. Me convertí en una persona más abierta al no clasificar la forma de pensar de los demás y nuestras relaciones han mejorado gracias a esto.

El segundo pensamiento de importancia que llevo a la práctica diariamente se refiere a cómo me enfrento a diferentes situaciones. Me empecé a dar cuenta que una situación es *mala* solamente si la clasificaba así. En este caso pudiera clasificar la situación como un *desafío*. Descubrí que la forma en que respondía ante cierta situación estaba relacionada con la forma en que la había clasificado. Si veía alguna cosa como algo negativo, entonces se volvía negativo. Cuando veía algo como un desafío, me sentía más en control de la situación y mi tendencia a ver las cosas como una víctima disminuía.

Mantener una Actitud Positiva es Constructivo; la Negatividad No lo Es

Lo que pensamos y decimos se convierte en nuestro hábito. Cuando nuestra voz interna es negativa, tenemos la tendencia a comunicarnos con otros de forma negativa. Esto es particularmente cierto con nuestros niños. Muchas veces cuando queremos que los niños cambien su comportamiento, intentamos influenciarlos utilizando formas de comunicación negativa en vez de usar maneras positivas de lograr que realicen lo que queremos que hagan. Aún el peor vendedor sabe muy bien que no debe enojar al cliente. Sin embargo a menudo permitimos que nuestras emociones dicten nuestros pasos e ignoramos este método tan sensato enviando mensajes negativos. Usted puede identificar fácilmente si se está comunicando de manera negativa si lo que dice *culpa, se queja, critica, molesta, castiga o amenaza* a otra persona.

La negatividad puede tener repercusiones por largo tiempo. Una o dos palabras desagradables de un adulto pueden afectarle a un niño para siempre. Piense en algunas de estas cicatrices que desde la infancia es posible que todavía le afecten. Es casi seguro que los adultos que le hablaban a usted de forma negativa ni siquiera tenían idea del daño que le causaban. Como padres, siempre debemos estar conscientes del poder que tenemos.

Mantener una comunicación positiva eleva el espíritu; ofrece ánimo y apoyo. También demuestra que consideramos que la otra persona es capaz de enfrentar desafíos. Mantener una actitud positiva crea esperanzas y es causa de sentirse valorado, apoyado y respetado. Comunicarnos de manera positiva provoca el entusiasmo, mayor capacidad, el orgullo, el apoyo y la responsabilidad; lo que no se produce a través de la negatividad. Debido a que la comunicación positiva

no provoca sentimientos defensivos en la otra persona, se demuestra que es más eficiente en influenciar a una persona para que quiera cambiar. Poe esto, si queremos influenciar a otras personas para que hagan lo que queremos, debemos tomar conciencia y comunicarnos de manera positiva.

Veamos si puede imaginarse esta situación:

> Usted tenía cinco años. Era un hermoso día de primavera. Las ruedas de entrenamiento habían sido retiradas de su bicicleta. Su padre estabilizó un poco la bicicleta mientras usted empezaba a pedalear y su padre le impulsó solo en la bicicleta. Su padre corría al lado de su bicicleta pero usted estaba haciéndolo por su cuenta. El viento le daba en la cara y su sonrisa se hacía más grande. Se sentía feliz aunque un poco nervioso. Algo le recordaba por dentro que el desastre podría suceder en cualquier momento. Y entonces escuchó estas palabras: -"sigue avanzando", -"lo estás haciendo". Estas son palabras mágicas para dar ánimo. -"No te preocupes, estoy aquí si me necesitas". Su confianza crecía y los pensamientos negativos se desaparecían.

No existe forma de animar más eficiente que animarnos a nosotros mismos. Mantener una actitud positiva nos hace tan capaces que tiene sentido eliminar todos los pensamientos y formas de comunicación que sean negativos. Reflexionar sobre lo positivo puede invertir inmediatamente una emoción negativa. Pregúntese continuamente: -"¿Cómo puedo comunicar este mensaje de manera positiva?" Por ejemplo, al decir: -"tienes un mal genio", se crean dificultades; pero si decimos: -"sería mejor para ti mismo mejorar tu genio", se invita a la reflexión y se facilita la comunicación.

Utilizar Métodos Positivos ante Situaciones Negativas

Mantener una actitud positiva no es solamente pensar positivamente; también requiere actuar de manera positiva *ante situaciones negativas*.

A continuación aparece un ejemplo:

> Una madre se consideraba que era una persona positiva porque naturalmente siempre estaba de buen ánimo y sonreía bastante, pero de lo que no se daba cuenta era que solamente estaba de buen ánimo y con una actitud positiva cuando las cosas estaban saliendo bien.
>
> Ella comenzó a pensar en su hijo de tres años y comprendió que muchas veces se expresaba de manera negativa hacia él cuando se sentía frustrada. Ella tomó la decisión consciente de ver si

manteniendo una actitud positiva en circunstancias negativas era más eficiente que dar lata y ponerse bien estricta.

Un día, justo cuando se disponían a salir de la casa, ella notó que su niño pequeño había tomado todos los cojines del sofá de la habitación familiar y los había puesto amontonados en el piso. Habitualmente ellos jugaban con los cojines haciendo construcciones para divertirse pero esta vez ella se encontraba enojada y había un desorden inesperado en el suelo. Debido al impulso de su hijo de jugar a la construcción con los cojines, iban a tener que pasar tiempo extra organizando una habitación que ya ella había limpiado, y justo cuando estaban apurados para salir de la casa. Ella respiró profundo y evitó su primer instinto de comenzar a gritar una serie de órdenes: -"Limpia esto a hora mismo". -"Hiciste un desorden después que yo ya había limpiado y ahora necesitas limpiar lo que hiciste, y rápido porque tenemos que irnos". En vez de esto, ella buscó intencionalmente una vía más positiva. Trató de buscar la manera de reconocer el esfuerzo constructivo de su hijo y le dijo: -"Has sido muy creativo aquí. Dile a mamá lo que has construido". El niño le dijo que había construido una casa de mariposas y compartió sus ideas. Le dijo dónde viviría la mariposa y detalles sobre diferentes habitaciones en la casa de mariposas. Le tomó dos minutos para escuchar y admirar su creación. De ahí el niño felizmente le ayudó a colocar de regreso los cojines en el sofá.

La madre estaba asombrada con esta experiencia. Los dos minutos que tardó en escuchar a su niñito era menos tiempo que el que ella hubiera normalmente pasado obligando al niño a que pusiera los cojines de vuelta en el sofá. En el pasado la reacción del niño ante su regaño, hubiera sido cerrarse al entendimiento, enojarse y ponerse difícil.

Esta experiencia fue como un nuevo descubrimiento para ella. Se dio cuenta que emplear un método positivo le tomaba pensar un poco pero que los resultados de su esfuerzo bien valían la pena. Había pasado menos tiempo del que hubiera pasado haciendo lo contrario, había preservado una buena relación y ambos habían salido de la casa con buen estado de ánimo.

En este libro usted aprenderá que tomar medidas de disciplina con los niños utilizando un método positivo es realmente simple y puede volverse hasta fácil en la medida en que usted sea más positivo(a) en su propia voz interna. Al hacer este cambio básico en su forma de criar a los hijos, notará inmediatamente los

cambios en sus hijos de cualquier edad. Sus hijos se sentirán mejor con ellos mismos y con usted. Se volverán más cooperativos, usted sentirá menos estrés y las relaciones mejorarán.

¿Cómo Mantener una Actitud Positiva?

Entonces, ¿cómo puedo hacerlo?

Al igual que sucede con todos los cambios para influenciar a otros, el primer paso se refiere a nuestra propia forma de pensar. ¿Usted piensa que el niño se porta mal a propósito o cree que su comportamiento es la mejor forma que encuentra de expresar su frustración? Su percepción será la guía de su reacción. Si usted piensa que su niño está causando problemas a propósito, su reacción natural sería responder de forma negativa. Por otra parte, si usted piensa que el niño está tratando de resolver su disgusto o frustración, entonces su reacción sería ayudarlo. Pensar en los niños como en *futuros adultos que todavía son muy jóvenes*, le indica que su comportamiento debe ser ayudar en vez de hacer daño.

Evitar el Lenguaje Negativo

Si usted comienza una frase con la palabra “desafortunadamente”, inmediatamente crea un estado mental negativo en la persona que recibe este mensaje. La palabra sugiere que algo malo o desagradable va seguido y cualquier cosa que usted diga después de la palabra “desafortunadamente” será visto de forma negativa. Lo mismo sucede con la palabra “pero”, porque tiene la tendencia a negar cualquier cosa que se haya dicho anteriormente; por ejemplo: -“sí, puedes ir con tus amigos *pero* necesitas estar de regreso a las 9.” Sustituir la palabra “y” por la palabra “pero” elimina la connotación negativa: -“sí, puedes ir con tus amigos y asegúrate de estar de regreso a las 9”. Esto crea un sentimiento completamente distinto.

Su lenguaje ayuda a formar las ideas de su hijo. La palabra “No” es una palabra negativa e implica lo erróneo. Casi siempre causa resistencia. La palabra “No” no significa ser flexible o llegar a un acuerdo. Incluso en un tono conversacional, nadie reacciona positivamente ante la palabra “no”, como en “¿Qué parte de la palabra ‘no’ no entiendes?” La misma tiene un aspecto autoritario, es dura y crea resistencia. Curiosamente cuando a los niños se les dice que no hagan algo, muchas veces quieren hacerlo aún más. La fruta prohibida sabe más dulce.

Lo bueno es que en realidad los padres raras veces tienen que decirle que “no” a los niños. Excepto, por supuesto, cuando el comportamiento de los niños pone en peligro su salud o su seguridad y las de los demás. En vez de utilizar la

palabra “no” solamente, o al principio de la comunicación, los padres pueden utilizar una frase concentrando lo negativo en la actividad, lo que no provoca la misma resistencia que la palabra “no” aislada.

Cada vez que usted quiera decir “no”, pregúntese qué es lo q*ue* no está bien sobre lo que hace su niño. Entonces, cambie la palabra “no” por una frase indicando que eso no debe hacerse e incluya una frase que describa el *comportamiento que usted desea que tenga*, en vez de mencionar el que no quiere. Esto le ofrece al niño la opción del comportamiento que es aceptable. Es más fácil para los niños escuchar cómo hacer algo correctamente que escuchar que lo que están haciendo está incorrecto. La mayoría del tiempo cuando a los niños se les ofrece la información de manera respetuosa, obedecen en vez de resistirse. Por ejemplo, cuando un niño esté jugando con su pelota tirándola contra la puerta del garaje, puede decirle: -“por favor, no tires la pelota contra la puerta, juega con ella tirándola en la acera”. También se puede hacer que el niño tome responsabilidad haciéndole preguntas reflexivas como por ejemplo: -“¿puedes elegir otro lugar mejor para jugar con la pelota?”

Estas mismas palabras pueden ser utilizadas en muchas situaciones. Este método ubica la responsabilidad de encontrar una solución aceptable en el niño, donde pertenece. Este tipo de comunicación *hace que el niño comience a pensar*: “¿cuál sería un lugar adecuado para jugar con la pelota?”

Los jóvenes aceptan las palabras y sugerencias positivas, no se resisten a esto. Cuando usted comience a pensar sobre lo que SÍ quiere en vez de pensar sobre lo que quiere, practicar este método se vuelve más fácil como por ejemplo: “los zapatos están hechos para caminar, en vez de tirarlos” y “los colores son para colorear en vez de romperlos”. Estas técnicas verbales son importantes. Mediante éstas se *enseña* a los niños sin negatividad o sin imponerles el poder o control como padres. Este tipo de comunicación verbal es fuerte, efectivo e influye mucho en el comportamiento. *En vez de utilizar nuestro poder como padres con los niños, usted les está ayudando a que sean más responsables.* En una ocasión una madre me escribió:

> Su respuesta a mi pregunta me recordó cuando mi hijo Adam tenía dos años. Todo para él era “No, no, no”. Mi esposo, casi perdiendo la paciencia con élle dijo: -“Adam, no me vuelvas a decir ‘No’ otra vez, ya se me acabó la paciencia, jovencito”. Adam lo miró y casi le gritó la palabra en inglés “NOT”. No pude evitar echarme a reír. Usted tiene razón la forma negativa en inglés “not” no tiene el mismo efecto negativo que la palabra “No”.

Crear Imágenes Positivas

El método de mantener una actitud positiva requiere la creación de imágenes mentales positivas. Veamos cómo funciona esto. Imagine que llega a un restaurante donde no se toman reservaciones. En la entrada hay muchas personas esperando para sentarse a la mesa. En ese momento, el personal del restaurante le informa: -“no tenemos ninguna mesa en este momento. Tendrá que esperar 30 minutos para sentarse a la mesa.” Ahora imagine la misma situación nuevamente excepto que ahora el empleado del restaurante le dice: -“tengo una maravillosa mesa lista para usted en 30 minutos”. Note la diferencia en la forma en que usted recibió la información. Es mucho más posible que si usted decide esperar para comer en este restaurante sea porque escuchó el segundo mensaje.

El cerebro piensa en forma de imágenes, más que en palabras. Piense, por un momento, en la última vez soñó. ¿Su sueño aparecía en forma de imágenes o en forma de palabras? Darse cuenta que el cerebro procesa la información en forma de imágenes le puede ayudar significativamente a ser más eficiente. El éxito depende de las imágenes que usted crea, tanto para usted como para los demás.

Mientras esperaba en un aeropuerto, escuché al empleado de turno que trabajaba en la puerta de mi vuelo decirle a un jovencito: -“No bajes por esa rampa”. Inmediatamente supe que el empleado había creado un problema. Tuve razón, dentro de unos minutos observé al empleado corriendo detrás del niño, bajando la rampa. Es posible que este empleado hubiera tenido mejores resultados con este curioso niño si le hubiera dicho algo como: -“los pasajeros deben esperar en esta área. Incluso los adultos necesitan tener un pase especial para poder bajar por esa rampa”.

El cerebro humano es muy susceptible a las sugerencias. Por un momento, no piense en un lindo gatito blanco con un lacito rojo en el cuello. Ahora, no piense en un elefante gris con puntitos de color rosado. No piense en el color azul. ¿En qué pensó? Ahora, trate de imaginar la palabra “No”. ¿Puede hacerlo? Los niños tampoco pueden. Cuando un niño escucha la frase “no corras en la casa”, la imagen que se crea en la mente del niño es correr en la casa. Si usted dice: -“en la casa caminamos”, caminar es lo que imagina el niño. Los mensajes positivos animan al niño a seguir sus sugerencias.

Aquí aparece otro ejemplo. Aún cuando no tenga problemas fisiológicos es posible que un niño joven todavía se orine en la cama. Después de acostarlo, el padre le dice al niño: -“no te orines en la cama esta noche”. ¿Qué se imaginará el niño mientras se queda dormido? Piense en cuánto más efectiva sería esta imagen si fuera positiva como por ejemplo decirle al niño: -“veamos si puedes

mantener la cama seca esta noche". ¿Cuál sugerencia comunica la imagen que el padre desea? ¿Cuál cree que logrará el comportamiento deseado?

Después de compartir este ejemplo con padres de una escuela una noche, al siguiente día el Superintendente escolar me contó sobre su experiencia con su hijo de tres años, quien se orinaba en la cama con frecuencia:

> Antes de acostar a mi hijo anoche, primero lo llevé al baño, como acostumbro a hacer. Después lo puse en la cama, lo cubrí, le di un beso de buenas noches y mis últimas palabras esa noche fueron: -"veamos si puedes mantener la cama seca esta noche".
>
> Tan pronto que se levantó esta mañana, mi hijo vino corriendo a la cocina diciéndome: -"papá ven. Mira, mi cama está seca".

Al describir lo que ust*ed de*sea en vez de hablar sobre lo q*ue no de*sea, también puede evitar el problema de detener al joven en un comportamiento no deseado y que empiece a tener otro *diferente* que también sea contraproducente. Como respuesta al mensaje positivo, el joven se esforzará por seguir la sugerencia: - "si utilizas el tenedor para tocar ese ritmo musical en tu rodilla en vez de hacerlo en la mesa, puedes disfrutarlo sin molestar a los demás".

La anécdota de un banquero que siempre le daba una moneda a un mendigo sirve para demostrar este concepto de crear o visualizar imágenes positivas.

> A diferencia de muchas personas aquel banquero siempre insistía en tomar uno de los lápices que vendía el mendigo. El banquero le decía: -"usted es un comerciante y siempre espero recibir buena calidad en los productos de los comerciantes con quienes hago negocios". Esta rutina diaria se repitió durante algún tiempo pero un día el mendigo de la calle había desaparecido y con el tiempo el banquero se olvidó de él.
>
> Sin embargo, años más tarde, el banquero pasó caminando por una pequeña tienda y allí estaba el hombre que anteriormente era mendigo trabajando de comerciante, dueño de la pequeña tienda. Entonces le dijo al banquero: -"siempre esperaba que usted algún día pasara por aquí. Usted es la razón principal porque yo esté aquí ahora. Usted siempre me decía que yo era un comerciante. Empecé a verme a mí mismo de esa manera en vez de verme como un mendigo pidiendo limosnas. Empecé a vender lápices, en grandes cantidades y en día soy dueño de mi propio pequeño negocio. Usted me mostró respeto y fue una influencia en mí para que viera a mí mismo de manera diferente".

Utilizar Contingencias o Alternativas en Vez de Consecuencias

Aunque las consecuencias pueden ser positivas o negativas, cuando los padres se refieren a las “consecuencias”, éstas se expresan habitualmente en formas de amenazas o castigos que se *imponen*. Una consecuencia impuesta solamente funciona cuando el joven encuentra valor en la relación o cuando la persona reconozca la importancia de hacer lo que se le pide. De otra manera, las consecuencias impuestas se perciben negativamente debido a expresión popular: -“Haz esto o sufre las consecuencias”. Estas consecuencias amenazan al joven con malestar e incomodidad si no cumple con la exigencia. Esto sucede en el caso cuando un adulto dice: -“si haces eso, entonces esto te va a suceder”. Decirle a un joven: -“usted elige qué hacer y ahora tiene que enfrentarse a las consecuencias” es una opción falsa y confunde la mente.

Esto hace que el joven sienta que se le está castigando. Decir: -“si no terminas tu trabajo, no irás” también se percibe negativamente. Además, la carga de trabajo del adulto ahora es mayor porque se ha incluido la tarea de revisar que el trabajo esté terminado antes de darle permiso al niño para que vaya. Este método transfiere la responsabilidad del joven (donde pertenece) hacia la persona adulta.

Un método más efectivo que imponer consecuencias es utilizar contingencias o alternativas porque crean imágenes positivas y la sensación de control/poder. Las contingencias o alternativas hacen que las personas se sientan mejor, no peor. Una contingencia sería decir algo como: -“sí, puedes ir, en cuanto termines de hacer esto primero”. Por ejemplo: -“sí, puedes ir en el bote, siempre que uses tu chaleco flotador salvavidas”. Las contingencias son muy efectivas porque prometen algo positivo en vez de amenazar con algo negativo como se hace con imponer consecuencias.

Compruebe esto usted mismo(a). Piense en cuál de las siguientes expresiones usted preferiría escuchar:

A. -“Si no terminas, no vas a ir”.
(consecuencia presentada negativamente)

B. “Sí, puedes ir, en cuanto tu trabajo esté terminado”.
(contingencia presentada positivamente)

Suponga que su hija quiera visitar a su amiga una noche teniendo clases al día siguiente. A usted le gustaría que ella primero terminara de hacer su tarea. Cuando ella pregunta: -“¿puedo ir a casa de Tracy?” Su respuesta, utilizando una contingencia, sería algo como: -“seguro, en cuanto termines de hacer tu tarea”. O mejor aún: -“sí, en cuanto estés satisfecha con la calidad de tu tarea”. Dos

componentes principales para promover el comportamiento responsable se encuentran en este caso. Utilizando contingencias en estos casos, la responsabilidad de terminar la tarea queda claramente en la joven. Además, el padre en este caso, ha comunicado un mensaje de confianza y seguridad, no solamente al permitirle a su hija que visite a su amiga, sino también animando a que la hija apruebe la calidad de su propia tarea.

Las contingencias se utilizan con los jóvenes de cualquier edad para promover la cooperación y crear la responsabilidad. Por ejemplo, decirle a un niño: -“No vamos al parque hasta que guardes tus juguetes” no tiene tanto efecto como decirle: -“en cuanto guardes tus juguetes, podemos ir al parque”.

En los ejemplos anteriores, las respuestas de los padres se producen utilizando contingencias positivas en vez de utilizar consecuencias negativas. La niña se siente más motivada por terminar su tarea para poder visitar a su amiga y el niño es persuadido a guardar sus juguetes para ir al parque. Booker T. Washington dijo en una ocasión: -“muy pocas cosas ayudan más a una persona que darle responsabilidad y hacerle saber que uno confía en él/ella”. Las contingencias hacen eso exactamente.

Joy, una maestra que utiliza esta estrategia tanto en la escuela como en el hogar, me contó la siguiente anécdota de utilizar una contingencia con su hija adolescente que, como ella dice, “siempre trata de hacer lo menos posible en las tareas de la casa”.

> Esta noche le dije: -“claro que puedes salir con tu novio, en cuanto termines de lavar y guardar los platos”. Quince minutos después, no solamente había guardado los platos, sino que también había barrido el piso y limpiado el horno y las repisas de la cocina.

Un ejemplo de la diferencia entre una consecuencia y una contingencia fue presentada espléndidamente en la clásica serie de televisión “*The Cosby Show*”, con el actor principal Bill Cosby, en su papel de Dr. Cliff Huxtable.

> El Dr. Huxtable se encontraba en la mesa a la hora de la cena con Rudy, su hija más joven. Él no le permitía Rudy retirarse de la mesa hasta que no terminara su comida. Rudy se negaba a terminar de comerse lo que quedaba en su plato. El padre le dio la opción de terminar la cena y retirarse de la mesa o quedarse sentada a mesa hasta que terminara su comida. Aún así la hija se negaba a comer, en lo que el padre comenzó a contarle sobre otra niña de cinco años que no quería terminar su cena mientras que sus amigos se graduaban de la

> primaria, fueron a la escuela secundaria, se graduaron de la segunda enseñanza y de ahí fueron a la universidad mientras la niña se había quedado todo ese tiempo sentada a la mesa negándose a terminar su cena. Rudy no estaba impresionada con aquel cuento.
>
> Entonces Denise, la hermana mayor de Rudy llegó a la casa. Rudy podía escuchar a Denise y a sus amigas moviendo el sofá de la sala, doblando las alfombras y comenzaron a tocar música y a bailar. En ese momento, Denise vino a la cocina y Rudy le preguntó: -"¿Puedo bailar contigo y con tus amigas?" Denise le respondió: -"sí, en cuanto termines tu cena", lo que provocó que Rudy terminara de comerse rápidamente los tres vegetales que le quedaban en el plato, pusiera los platos en el fregadero y se fuera de la mesa para ir a bailar.

El Dr. Huxtable le había presentado a su hija una consecuencia: terminar su cena o quedarse sentada a la mesa. En cambio, Denise, le ofreció a Rudy una contingencia. A menudo le decimos a los niños: -"cómete tus vegetales o sufre las consecuencias" y no entendemos por qué ellos no se sienten motivados. Las consecuencias impuestas no cambian la forma en que uno quiere comportarse y por eso no funcionan para promover el comportamiento responsable o la autodisciplina.

El viejo refrán nos recuerda que "una persona convencida en contra de su voluntad todavía mantiene la misma opinión anterior". Cada vez que usted amenaza con una consecuencia, está enviando mensajes de desconfianza y bajas expectativas. Al igual que otras maneras de coerción u obligación, las consecuencias impuestas crean el resentimiento. Éstas crean estrés tanto para los padres como para los niños. También les quitan a los niños la oportunidad de volverse más responsables.

En resumen, utilizar contingencias ayuda a reducir el estrés y es significativamente más efectivo que imponer consecuencias, como se indica en un mensaje que recibí:

> Ya he tratado algunas estrategias en mi hija de tres años y medio. Tengo una niña de voluntad muy fuerte que acaba de empezar la etapa de los terribles tres años. (Los famosos dos años fueron más fáciles para mí y para mi esposo). Siempre he utilizado la técnica de ofrecerle opciones para mantener la disciplina, lo que nos hace la vida más simple pero no había utilizado contingencias. Yo utilizaba consecuencias como decirle: -"si no recoges y organizas tus cosas, no

puedes ir al parque". Decir: -"Si recoges y organizas tus cosas puedes ir al parque" suena mucho mejor y funciona mucho más rápido con ella. Pero tengo que detenerme a pensar bastante en cómo voy a decir las cosas.

En una ocasión ella estaba sentada en el piso con nuestro perro que solo quería estar cerca de ella y empezó a quejarse que el perro la estaba tocando, que se le ponía delante, etc. Así, empezó a desesperarse por el perro. Solamente le dije en un tono despreocupado que si ella lo dejaba tranquilo, podía entonces quedarse donde estaba sentada. (Ella tenía una bandeja donde tenía pizza que estaba comiendo y miraba su programa favorito de televisión).

Ella no nada más a partir de ese momento y hasta acarició la cabeza del perro. Desde entonces ha estado muy bien. Anteriormente la hubiéramos regañado para que fuera agradable con el perro, que no lo empujara, etc.

Hoy mismo, más temprano, le dije que en cuanto ella recogiera y organizara sus juguetes, iríamos al parque. Nunca la he visto moverse tan rápido.

¡Es asombroso!

Procedimientos de Enseñanza

Algo que muchos padres asumen equivocadamente es que los jóvenes saben qué hacer sin que los padres tengan que demostrar, enseñar, practicar o, a veces, reforzar alguna actividad o procedimiento. Un ejemplo simple sucede cuando le pedimos a un joven que ponga los platos sucios en el fregadero. Tomarse el tiempo para enseñarle a un joven el procedimiento de lavar los platos y utensilios de cocina adecuadamente y donde ponerlos puede prevenir frustraciones en el futuro.

Otro ejemplo común es el caso en que los niños tienen que llevar ciertas cosas a la escuela diariamente. Para ayudar al niño, los padres pudieran decir algo como: -"Recuerda llevar tu almuerzo" o"recuerda llevarte la llave de la casa". Pero en vez de que los padres tengan la responsabilidad de recordarle al niño lo que debe hacer, la familia pudiera utilizar el procedimiento de hacer una lista. Al preguntar simplemente: -"¿revisaste tu lista?, los padres ponen la responsabilidad en las manos del niño. Este tipo de listas puede hacerse para trabajos de la escuela, ropa especial o equipos para practicar deportes u otros cosas que el niño pueda necesitar regularmente. Utilizar este método requiere

que *el joven, en vez de ser los padres,* tenga que realizar el proceso consciente de revisar la lista. Crear y enseñar procedimientos no solamente evita los regaños, también elimina los sentimientos negativos y el estrés que causa este desagradable método al mismo tiempo que promueve actitudes responsables.

Si usted piensa en esto, se dará cuenta que vivimos nuestras vidas siguiendo procedimientos. Esto sucede especialmente con los jóvenes que tienen poco control sobre sus impulsos o que actúan de forma extraña y espontánea. Contar con una estructura en forma de procedimientos puede ayudarles mucho al igual que a los padres. Cada vez que su niño haga algo que no sea de su agrado o que haga algo que usted no espera, pregúntese: -"*¿Tiene el niño un procedimiento a seguir?*" De hecho, cada vez que su niño haga algo que le moleste, esta debería ser la primera pregunta que usted debe hacerse.

Utilizar Soluciones Creativas

Mientras más recordemos utilizar un método positivo, mejores posibilidades tendremos de reducir el estrés, crear más confianza, evitar los conflictos y aumentar la satisfacción y el bienestar. No obstante es posible que para lograr estos beneficios tengamos que utilizar ideas creativas. Este es el caso de los dos muchachos y el esposo que habitualmente dejaban sus ropas sucias en el piso en vez de ponerlas en la cesta de la ropa sucia. Ver esto molestaba tanto a la madre y esposa que sin distinguir ella regañaba a todos los miembros de la familia. Entonces ella se preguntó un día: -"¿Cómo puedo cambiar esta situación en algo positivo para mí y para ellos también?" Y se le ocurrió una idea. Ella les dijo a todos los miembros de la familia que en cualquier momento que ella encontrara ropas sucias en el piso las recogería pero que el responsable le debería entonces un masaje de espalda por dos minutos, en cualquier momento que ella quisiera y tendría que hacerlo con cariño. El resultado de esto no solamente limpió el aire de sentimientos negativos, sino que le proporcionó varios masajes de espalda cariñosos, los cuales sus hijos y su esposo aprendieron a darle con devoción. Para su satisfacción, menos ropas fueron apareciendo en el piso y con el tiempo ya no había ropas tiradas en el piso.

Evitar la Crítica: Utilizar la Opinión

Critique y con frecuencia encontrará Resistencia y sentimientos negativos. Esto sucede cuando usted crítica algo sobre lo cual el joven *siente* poco control. Animar de manera positiva es mucho más efectivo.

La crítica casi siempre se interpreta como: -"lo que estás haciendo no es suficientemente bueno". Las críticas provocan sentimientos negativos. En vez de

esto, anime a que los jóvenes tengan mejores expectativas. Por ejemplo, si su hijo se demora para levantarse en las mañanas, pruebe con este método diciendo: -“ayer te tomó 10 minutos venir a desayunar después que te llamé. Yo sé que puedes hacerlo más rápido. Veamos si hoy puedes venir a desayunar en 8 minutos”. Utilice este método y observe cómo su hijo tratará de ir a desayunar más rápido. El éxito de este método puede ser explicado por el simple hecho de que las *personas disfrutan vencer un desafío*.

Criticar a nuestros hijos parte de un sincero deseo de ayudarlos. Desafortunadamente nos concentramos en lo que esta “mal” pensando que esto los motivará a esforzarse más en esas áreas. Queremos que sean capaces y exitosos en áreas más débiles. El problema es que la crítica y los regaños provocan que las personas se sientan peor, no mejor.

En la mayoría de los casos estos métodos negativos no crean la motivación que esperamos y ciertamente no crean una imagen positiva en quienes los empleamos.

> Después de una reunión con los maestros, el joven le dijo a su madre: -“¿Por qué no se habló más de mi clase de estudios sociales, algo en lo que soy bueno, en vez de hablar sobre algo en lo que no soy bueno? Lo único que quieren hacer es arreglarme”. La madre respondió: -“ellos están tratando de ayudarte”. A lo que el joven contestó con enojo: -“no, ellos están tratando de arreglarme”.

Raras veces se piensa en las críticas como “opiniones” pero opinar es esencial para estimular el crecimiento y la madurez. *Ofrecer orientación es una obligación de los padres y es mucho más efectivo que criticar.* Darse cuenta de la diferencia entre los *efectos negativos de la crítica y los efectos positivos de animar de manera positiva a los jóvenes* es una de las características más distintivas de criar a los hijos con métodos superiores.

Separar el Comportamiento de la Persona

Es natural defenderse. Si alguien nos critica o nos acusa de algo, nuestro instinto es defendernos justificando nuestras acciones. Le decimos a un joven: -“no estoy molesto *contigo*, lo que me molesta es tu comportamiento”. Pero para todos nosotros, independientemente de la edad, es muy difícil separarnos de nuestro comportamiento. Usted puede comprobar esto por sí mismo(a) reflexionando sobre algún empleo que haya tenido donde se requería que le hicieran evaluaciones sobre su desempeño laboral. Durante su conversación con su supervisor, ¿su voz interior le decía algo así?: -“Mi supervisor no me está

evaluando a mí, *solamente mi desempeño laboral*". Cada vez que he hecho esta pregunta a grupos grandes de personas, nadie nunca ha levantado la mano para reconocer esta manera de hablarse a sí mismo internamente. En realidad el supervisor *está* evaluando su desempeño laboral y no a usted como persona. Entonces, si a usted como adulto, le es casi imposible separarse de su comportamiento, ¿cómo puede esperar que un joven lo haga?

Separar al joven de su comportamiento puede prevenir la tendencia a criticar o juzgar. Si un niño actúa de manera irresponsable, reconozca este hecho pero no llame "irresponsable" al joven. *Juzgue o critique el comportamiento, en vez de hacerlo sobre la persona.* Preguntarle a un joven: ¿Crees que es responsable lo que estás haciendo? Es una forma más efectiva que decirle: -"Eres un irresponsable". Ustedes podrán encontrar una manera muy simple de separar a los jóvenes de su comportamiento utilizando el *Sistema de Promover la Responsabilidad* que se presenta en la Parte II.

Utilizar los Reconocimientos Más que los Elogios

Reconocer y elogiar no es lo mismo. El *elogio depende del sentimiento de quien lo ofrece* mientras que el *reconocimiento simplemente reconoce* lo hecho. Usted pudiera preguntarse: -"¿Qué tiene de malo un elogio?" Aunque el elogio tenga la intención de animar positivamente, con los elogios se crean dificultades que no suceden cuando se utiliza el reconocimiento. Por ejemplo, los elogios dependen de la opinión de la persona que los ofrece. Habitualmente los adultos utilizan los elogios cuando sienten la necesidad de aprobar algún comportamiento. Sin embargo, lo que es verdaderamente importante para los niños es sentirse satisfechos sin la aprobación de los adultos.

Los reconocimientos cumplen el mismo objetivo que los elogios pero sin tener las desventajas que estos incluyen. Los reconocimientos desarrollan sentimientos positivos de autoestima sin depender de la aprobación de los demás. Los efectos a largo plazo de los reconocimientos incluyen el desarrollo de la autoestima y la autoconfianza en vez de depender de las opiniones de los demás para sentirse valorado.

Entender la diferencia entre los elogios y los reconocimientos es esencial para promover el comportamiento responsable. Luego de un seminario donde yo había explicado la diferencia, una madre me escribió lo siguiente:

> "Este tema me tocó de cerca. Siempre me ha preocupado que a veces elogio de más a mi hija de 11 años, Elena. Y recientemente, ella me confirmó esto de una forma bien directa. Ella había hecho algo

MAGNÍFICO y yo comencé con mi habitual: -¡Oh cariño, Mami está muy ORGULLOSA de ti! En medio de mi frase Elena me detuvo, se puso las manos en la cintura y me suplicó: -"¡Mamá, POR FAVOR, PARA! ¡Siempre que haces eso, me haces sentir que estás sorprendida de que puedo hacer algo, como si yo no fuera capaz de hacerlo!"

En este caso, la madre estaba tratando de mantener una actitud positiva utilizando el elogio para estimular a su hija. Aunque su intención era buena, el método fue contrapro ducente. Desde entonces, la madre ha utilizado el método de reconocer las acciones de su hija *sin referirse a su propio orgullo maternal*.

Note la diferencia en los siguientes ejemplos:

A. "Estoy muy satisfecho por la manera en que trataste a tu hermano". (elogio)

B. "Trataste a tu hermano con mucha consideración". (reconocimiento)

A. "*Me gusta* la manera en que hiciste eso". (elogio)

B. "¿Cómo hiciste eso?" (reconocimiento y al mismo tiempo refuerza la comunicación)

A. "*Estoy tan orgulloso de que hayas* lavado los platos". (elogio)

B. "Gracias por lavar los platos". (reconocimiento) Utilizar frases que empiecen con "Me gusta" o "Estoy tan orgulloso de" provoca que el niño se comporte de forma que quiera *complacer al adulto* pero carece de la satisfacción que promueven los reconocimientos. El elogio promueve la dependencia mientras que el reconocimiento promueve la autoestima.

Existen tres características que generalmente determinan si un comentario es un elogio o un reconocimiento:

1. Los elogios habitualmente comienzan con una referencia a uno mismo: "Estoy muy orgulloso de ti por…" o "Me gusta la manera en que …" Incluso: "He notado que…" pueden ser frases problemáticas porque se enfocan en lo que usted piensa en vez de reconocer simplemente lo que el niño ha hecho.

2. Los elogios son condescendientes. Si usted no le haría algún comentario a un adulto, piénselo dos veces antes de hacérselo a un joven.

3. El elogio habitualmente se enuncia como un comentario general, por

ejemplo decir: -“eso está bien”. El reconocimiento, por el contrario, llama la atención sobre un comportamiento específico: -“¡Guardaste tus juguetes!”

Si usted tuviera la oportunidad de tener una conversación con un niño y preguntarle cuál opción sería más gratificante: (1) recibir elogios o (2) recibir un reconocimiento, con más frecuencia el niño preferiría el reconocimiento. Por esto, en vez de exagerar con elogios, simplemente usted puede reajustar sus ideas y poner atención a las cosas que el niño hace correctamente. Este método promueve la insistencia, que conlleva a tener más éxito.

Con los niños más grandes los elogios pueden ser percibidos como degradantes, como sucedió en el ejemplo anterior con la hija de 11 años. Con los niños más jóvenes los elogios les animan a hacer lo que los padres quieren que ellos hagan para hacer que los padres estén contentos. Este tipo de comunicación deja al niño sintiéndose que la evaluación sobre un trabajo bien hecho depende de otros y también implica falta de aceptación y calidad cuando el joven no se comporta cómo lo desean los adultos.

Decir algo como: -“Estoy muy orgulloso de ti porque eres un niño muy bueno” implica que el niño está bien solamente cuando es bueno y que cuando el niño no es bueno, no está bien. Los elogios son como los caramelos, una vez que usted comience a darlos, es difícil detenerse porque el niño los quiere constantemente.

Si pensamos sobre los elogios como si fueran comentarios normales: -“hiciste un buen trabajo” o “me gusta lo que hiciste”, vemos que no se le da al joven la oportunidad de escuchar nuestro consejo o comentarios para evaluarse o tratar de mejorar. Simplemente le hemos dado al joven nuestra opinión personal. Al contrario de los elogios, cuando reconocemos algo se ofrecen comentarios específicos. El reconocimiento promueve el ánimo provocando la reflexión o la auto evaluación, ingredientes básicos para el aprendizaje y el crecimiento. Cuando hacemos comentarios específicos tales como: -“te comiste todos los vegetales saludables” o “guardaste todos tus juguetes” entonces eliminamos nuestra opinión personal. Este método disminuye actuar solamente por el deseo de complacer a los padres. Note como los siguientes comentarios promueven sentimientos positivos: -“Parece que estás aprendiendo a hacerlo” y “¿Me pudieras enseñar cómo hiciste eso?” Este tipo de reconocimiento promueve el crecimiento, la capacidad, la confianza y es mucho más útil que el elogio, el cual no muestra avance para auto evaluar ningún desarrollo.

La razón por la que los elogios funcionan a corto plazo es porque los niños

pequeños requieren de la aprobación de los padres. Pero nosotros como padres tenemos la responsabilidad de no explotar esta dependencia para nuestra propia satisfacción. Para aclarar, cada vez que utilizamos un elogio no significa que tengamos una táctica calculada para manipular el comportamiento de los niños. A veces elogiamos a los jóvenes simplemente porque nos sentimos verdaderamente satisfechos con lo que hacen. Pero aún así, debemos prestar atención a los efectos que esto pueda tener como es convertir a nuestros niños en "adictos a los elogios". También, además del problema de la dependencia, los niños merecen alegrarse por sus éxitos alcanzados, sentir orgullo por lo que han aprendido y saber cómo hacer algo.

Cada vez que hacemos un comentario de elogio a un niño, en realidad le estamos sugiriendo cómo debe sentirse. Hay veces en que nuestros comentarios son adecuados y nuestras orientaciones necesarias, especialmente con los niños pequeños de 1 y 2 años y niños en edad de preescolar. Desafortunadamente no nos damos cuenta que cuando hacemos un comentario en forma de elogio como decir: -"¡Qué bien hecho!" tiene el mismo efecto evaluativo que un comentario como: -"¡Qué mal hecho!"

La característica más notable cuando emitimos un juicio o comentario positivo no es que este sea positivo, sino que *es un juicio u opinión*. Y a las personas, incluso a los más jóvenes no les gusta ser sometidos al juicio o a la opinión de los demás.

Esto no significa que todos los cumplidos o expresiones de satisfacción sean dañinos. Necesitamos considerar *nuestros motivos* cuando decimos algo. *Una expresión sincera de entusiasmo es natural y correcta*. Pero debemos reflexionar y ver si nuestras reacciones ayudan al niño a sentirse en control y satisfecho o si conllevan al niño a buscar constantemente nuestra aprobación. ¿Ayudan nuestros comentarios a que el niño tenga más interés en la actividad que realiza o lo hace porque quiere recibir una palmadita en la espalda como señal de aprobación de nosotros?

Una razón principal de usar el elogio es para que las personas se sientan bien consigo mismas y, especialmente con los niños pequeños, para aumentar su autoestima. Sin embargo, la autoestima tiene que ver con sentimientos (internos) de aptitud. En este sentido, las personas se animan a sí mismas. Cuando nos enfocamos en los reconocimientos, entonces la reflexión y los sentimientos de aptitud crecen y se logra la satisfacción.

De forma general los niños pequeños quieren comportarse de forma que complazca a sus padres. No obstante, queremos que los niños realmente

aprendan a hacer lo correcto, no porque alguien les esté incitando a hacerlo, sino porque es lo que se debe hacer. Cuando las personas hacen lo correcto, cuando toman las decisiones correctas o se comportan de manera responsable, se sienten bien. Aprenden a valorarse a sí mismas. Desarrollar el sentido de la responsabilidad en vez de la obediencia para complacer es mucho más ventajoso tanto para los niños como para los padres. Los niños ganan confianza y los padres promueven el comportamiento responsable. Los padres que adoptan este método les dan a los niños un precioso regalo que es apreciado toda la vida. Como bien lo dijo Ralph Waldo Emerson: -"La recompensa por haber hecho algo bien es haberlo hecho".

Aprovechar el Éxito

Ningún niño desea fracasar o meterse en problemas intencionalmente. Henry David Thoreau dijo: -"Los hombres nacen para ganar, no para perder". El reconocido psicólogo Abraham Maslow estuvo de acuerdo con este concepto cuando declaró que era una necesidad básicamente humana luchar por alcanzar el éxito y la autorrealización (satisfacción personal).

Las personas mejoran más cuando fortalecen sus habilidades que cuando tratan de corregir sus debilidades. Esto no significa que las debilidades deben ser ignoradas, pero sí que el énfasis hacerse en lo que el niño *pueda* hacer y no en lo que no pueda hacer.

La simple creencia de que al*go pu*ede hacerse es la chispa que enciende una acción. Cuando un niño se encuentra aprendiendo una habilidad por primera vez, son los éxitos, no los fracasos, los que provocan la perseverancia y ayudan a desarrollar el carácter, la autoestima y la voz interna positiva.

Al poner énfasis en los intereses, las habilidades y los éxitos, estimulamos la motivación. En el ejemplo anterior donde se discutía la creencia del niño de que el maestro quería "arreglarlo", se hubiera prevenido que el niño tuviera sentimientos negativos si el maestro hubiera reconocido la habilidad del niño para analizar situaciones sociales en sus clases de historia. El maestro entonces pudo haber desafiado al niño a que utilizara el mismo talento analítico en Matemáticas o Inglés y pudiera haber terminado con un comentario positivo como: -"Sé que puedes aplicar esa habilidad en otras asignaturas". *Enfocándonos en las habilidades de los demás es que fomentamos su deseo de mejorar áreas de dificultad.*

Como padres, ustedes tienen la responsabilidad de conocer los intereses de sus hijos, sus talentos o habilidades y reconocerlos. -"Veo que dibujas bien. Lo digo por los detalles de tu dibujo". (Note como se utiliza el reconocimiento en vez de

un elogio). Los jóvenes con baja autoestima requieren que se les reconozca varias veces y de maneras diferentes. Estos niños *necesitan creer que alguien más cree en ellos antes da darse cuenta de que creen en sí mismos.*

> Andrew Carnegie, el primer gran industrialista americano, tuvo en un tiempo a 43 millonarios que trabajaban para él. Un periodista le preguntó que cómo él se las arreglaba para contratar a tantos millonarios. Carnegie le respondió que *ning*uno de ellos era millonario cuando los contrató. El periodista le preguntó: -"¿Entonces qué hizo usted para desarrollarlos y que se convirtieran en millonarios?"
>
> -"Usted debe desarrollar a las personas de la misma forma en que se busca el oro en una mina, explicó Carnegie". -"Usted entra en una mina de oro y espera remover grandes cantidades de tierra para encontrar una onza de oro. Pero usted no entra a la mina buscando la tierra, lo hace buscando el oro".

Buscar el Oro

Comunicarse de manera positiva provoca el ánimo y el ánimo es habitualmente la chispa que enciende la motivación. Una frase como: -"Sé que puedes hacer esto porque he visto lo capaz que eres", anima a las personas a creer en sus propias habilidades.

Robert Danzig comenzó su carrera como un empleado de una oficina y llegó a ser el presidente de una compañía reconocida nacionalmente. Él atribuye su motivación al primer administrador que tuvo en la oficina, quien le decía: -"Estás lleno de oportunidades". Este comentario positivo le motivó a Danzig, como el mismo me lo refirió, comenzar a ver las posibilidades y se alzó de barrer pisos en la oficina para convertirse en el presidente de la Corporación "*Hearst Newspaper Corporation*".

A vece*s una palabra de ánimo durante un fracaso vale más que un libro entero de elogios después de un éxito*. Cuando un niño no haya tenido éxito en algo, pregunte: -"¿Qué podemos aprender de esta experiencia?" Usted puede ayudar a su niño a que aprenda a ser como el mono que solamente se come la parte saludable del plátano enseñándole al niño a enfocarse en la parte positiva de cada experiencia porque *cada experiencia puede ser una oportunidad de aprendizaje*.

Enfocarse en Mejorar Continuamente

Ver la parte positiva en diferentes situaciones y experiencias se hace más fácil si

nos enfocamos en *mejorar continuamente*. El éxito no consiste siempre en ganar; muchas veces se trata de aprender, crecer y mejorar. Aunque tenemos la tendencia natural de compararnos con otras personas, mientras más desviemos este tipo de pensamiento, nos sentiremos más exitosos. Es sabio tener a alguien como modelo en la vida pero competir con esta persona no lo es. Debemos medir el progreso mediante mejorarnos a nosotros mismos en vez de compararnos con los demás. Cuando nos sentimos satisfechos con nuestros esfuerzos, especialmente cuando vemos mejoría, nos esforzamos más. El mejoramiento proviene de la autoevaluación, la práctica, los comentarios útiles y más evaluación. Mientras mejor sea la calidad de nuestro trabajo, más satisfechos nos sentimos y más deseamos participar en la actividad que se realiza.

> Una mujer se encontraba almorzando en un pequeño café sentada a continuación de una familia que se encontraba celebrando el juego de baloncesto de su hijo. La conversación era tan interesante que la mujer se decidió a participar. -“Debes estar en el equipo campeón”, dijo.
>
> El niño sonrió ampliamente y dijo: -“No, perdimos por 20 puntos. El otro equipo tenía una defensa muy fuerte. Solamente pudimos anotar un punto”.
>
> -“¿Anotaste tú el punto? Preguntó ella. Con su boca llena de torta y helado el niño movió la cabeza diciendo que “no”. El padre se inclinó sobre la mesa y le extendió la mano en gesto de aprobación chocando las manos en el aire. Su madre lo abrazó y dijo: -“estuviste impresionante”. La mujer sentada en la mesa siguiente se rascó la barbilla.
>
> El niño miró a la confundida mujer y dijo: -“en el último juego que tuvimos realicé nueve tiros al aro pero no anoté ninguno. En esta semana realicé ocho tiros al aro y tres de ellos dieron en el aro. Mi papá dice que estoy mejorando”.

Cuando los jóvenes tratan de hacer algo nuevo y son criticados o corregidos sin tener la oportunidad de tener sentimientos de éxito o progreso, se sienten desanimados. Cuando sentimos la tentación de corregir a nuestros hijos en alguna actividad, *debemos considerar en qué fase se encuentran en el aprendizaje de esa actividad*. La exactitud y la precisión deben venir después que haya habido cierto sentido del éxito. Encuentre con regularidad alguna área donde su hijo haya mejorado y ofrezca su reconocimiento. Recuerde que el éxito

crea más confianza y más éxitos.

Evitar el Perfeccionismo

Un gran dilema que enfrentan los jóvenes es el deseo de ser perfectos, lo cual les estorba y puede tener resultados desastrosos.

> -“Mi hijo tiene seis años y va a comenzar en el 2do Grado. El está desarrollando una actitud muy pesimista para la vida. Cuando tiene tarea y la hace, se preocupa de que no la hizo correctamente. El es muy inteligente y bueno para sus estudios. A veces se preocupa tanto que no puede dormir por las noches. Lo primero que necesita en la mañana es seguridad y aún así no deja de preocuparse. Comienza a preocuparse sobre detalles muy pequeños. “¿Usted sabe cómo puedo ayudarle a superar esto?”

Yo respondí esta pregunta de un padre diciendo: -“Una persona no puede aprender y ser perfecta al mismo tiempo”. Enseñe a su hijo a *hacer las cosas primero y después a tratar de continuar mejorando, pero nunca trate de que sea a la perfección*. Enfocarse en hacer las cosas perfectamente interfiere con el aprendizaje y en realidad puede afectar negativamente el desempeño. Cuando el enfoque se hace en la perfección la persona siempre pierde porque los seres humanos no son perfectos. Por el contrario cuando usted se enfoca en el mejorar, siempre ganará y la satisfacción y el desempeño mejoran.

El miedo al fracaso creado por una actitud perfeccionista puede limitar significativamente el éxito de una persona porque ésta se siente indispuesta a tomar riesgos.

También, el enfoque sobre la perfección ha llevado a muchos jóvenes a pensar que tienen que ser perfectos para gustarle a la gente o para ser aceptados. Los trastornos de la alimentación como la bulimia y la anorexia nerviosa en las chicas adolescentes muchas veces comienzan con esta creencia. La idea de que uno será rechazado si comete un error, la noción de que hay que ser perfecto para ser aceptado, es un elemento que afecta negativamente a muchos jóvenes. Luchar por ser perfecto en vez de hacerlo por continuar mejorando también deja a los jóvenes indispuestos a admitir sus errores o a disculparse cuando se equivocan.

En casos extremos de perfeccionismo, los niños dejan de madurar de forma general. Simplemente se rinden. La creencia de que hay que ser perfecto puede ser tan severa que estos jóvenes desarrollan ataques de ansiedad, como se describió en la situación anterior. Tratar de hacer las cosas a la perfección

solamente refuerza el patrón de pensamientos negativos de tal manera que no pueden hacer o participar en una actividad porque creen que no serán lo suficientemente buenos. El próximo paso conlleva a la parálisis total, como se muestra en el siguiente ejemplo.

> En una ocasión cuando estaba en el 1er Grado, terminé de hacer un dibujo del sol en el cielo y se lo llevé al maestro. El maestro miró el dibujo y dijo: -“no existe un sol verde. El sol es amarillo. Todos saben eso”. El me dijo que mi dibujo no era realista y que debía hacerlo de nuevo. A mí se me hizo de noche en medio de la tarde.
>
> El próximo curso, el maestro de 2do Grado nos dijo una vez: -“dibujen algo, cualquier cosa que deseen”. Yo simplemente me quedé mirando mi hoja de papel en blanco y cuando el maestro pasó por mi lado, el corazón casi se me saltaba del pecho. El maestro me tocó el hombro y me susurró: -“¡Qué nube tan grande, gruesa y bonita la tuya!”

Cuando nuestra hija estaba aprendiendo a hablar, ella hacía el sonido de la “s” de una manera diferente. Nosotros le llamamos la atención por esto, solamente una vez. Durante varias semanas después cada vez que ella decía cualquier palabra que contuviera el sonido de la “s”, dudaba y trataba de hacer el sonido perfectamente. Estábamos observando la primera etapa de tartamudeo. Nunca más le llamamos la atención por su forma de hablar y mi esposa y yo nos sentimos muy aliviados cuando su forma de hablar se ajustó nuevamente a la normalidad.

Aprender a hablar es un proceso que aprendemos naturalmente. Cuando se llama la atención sobre alguna actividad, el cerebro comienza a enfocarse en esto, lo que resulta en una interrupción de este proceso natural.

Usted puede experimentar esto la próxima vez que baje por las escaleras. Normalmente usted no se enfocaría en esta actividad. Sin embargo, si usted le pone atención a los detalles de poner una pierna frente a la otra, comenzaría a tropezarse.

Cuando un niño pequeño está aprendiendo a caminar, le animamos porque sabemos que el aprendizaje se hace poco a poco. No esperamos que el niño se levante y comience a caminar en *un* día. De la misma forma, debemos animar a un niño a que hable aunque los sonidos solamente sean aproximados a la forma correcta.

Cuando los humanos nacemos, no sabemos prácticamente nada. Si lo

supiéramos todo, no seríamos capaces de disfrutar uno de los placeres más grandes de la vida: ¡aprender! Para aprender nuevas cosas debemos explorar territorios desconocidos. Es inevitable cometer errores cuando estamos aprendiendo algo nuevo. El proceso continúa a lo largo de lavida. Cometer errores es una parte natural de la vida y del crecimiento.

HACER UN HÁBITO DE MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA

Mantener una actitud positiva como hábito tanto en su voz interna como en la comunicación con otros comienza a partir de mantenerse alerta. Escúchese a usted mismo. Note las veces que diga algo negativo y que pudiera decirlo de manera positiva. Pregúntese continuamente: -"¿Cómo puedo decir esto para que sea interpretado de manera positiva?"

Practicar, Practicar y Practicar

Utilizar frases positivas puede convertir lo que pudo haber sido algo negativo en algo positivo. El resultado es impresionante. Mientras más usted practique la comunicación de forma positiva, más pronto se volverá un hábito. Un método simple consiste en enfocarse en lo que usted *quiere* que sus hijos hagan en vez de hacerlo en lo que *no quiere* que hagan. Elimine el uso de frases negativas que desanimen tales como: "no lo hagas", "no deberías", "no puedes" y "tienes que". Sustituya estas frases negativas con formas de comunicación positivas y prácticas. Frases como: -"No corras en la casa" pueden cambiarse a: -"Caminamos en la casa". "No deberías comerte la torta con las manos" puede cambiarse a "para comer la torta utilizamos un tenedor". -"No montes la bicicleta sin usar un casco" puede cambiarse a: -"usar un casco te protegerá". -"Tienes que ir a la escuela" puede decirse como: -"Tienes la oportunidad de ir a la escuela".

Mantener una actitud positiva puede convertirse en un hábito. Se ha dicho que *nosotros hacemos nuestros hábitos y que nuestros hábitos nos hacen a nosotros*. Esto es verdaderamente cierto sobre mantener una actitud positiva ante la vida.

En la medida en que pensar y comunicarse de maneras positivas se convierte en su nuevo hábito, usted notará lo bien que se siente y cuánto más eficiente se volverá.

Ser Ejemplo de Mantener una Actitud Positiva

Winston Churchill comentó en una ocasión: -"el optimista ve la oportunidad en

cada dificultad. El pesimista ve la dificultad en cada oportunidad". El pesimista solamente piensa en los problemas. Pero, ¿para qué enfocarnos en los problemas cuando podemos llenarnos la cabeza de soluciones? Como padres tenemos la responsabilidad de *ser ejemplos* de mantener una actitud positiva. Se puede aprender a tener esperanzas y a ser optimista. Éstas son características que pueden enseñarse. Vale la pena repetir que *la persona más influyente con quien pueda hablar es usted mismo y lo que usted se diga a sí mismo tiene un efecto directo en su actitud, su desempeño y su influencia sobre los demás.* Entonces, asegúrese de que su comunicación interna con usted mismo sea positiva, práctica y alentadora. Como se sugiere en el sistema de anuncio de un avión antes de despegar: -"Póngase la máscara de oxígeno a usted mismo antes de ponérsela a los demás".

Esperar Buenos Resultados

Como bien dijo Henry Ford una vez: -"Si piensas que puedes hacerlo, puedes; si piensas que no puedes hacerlo, no puedes. De cualquier forma estás en lo correcto". Los psicólogos llaman a esto una "profecía que tiende a cumplirse por su propia naturaleza".

> Un anciano se encontraba sentado a las puertas de una ciudad cuando se le acercó un extraño.
>
> -"Dígame viejo, dijo el extraño, ¿cómo son las personas de esta ciudad?"
>
> El anciano pensó por un minuto y dijo: -"no lo sé, ¿cómo eran las personas de dónde vienes?
>
> "La mayor cantidad de ladrones que te puedas encontrar, te robarían la camisa aunque la tengas puesta". El anciano respondió: -"aquí te vas a encontrar lo mismo".
>
> Un poco después, otro extraño se le acercó al anciano y le hizo la misma pregunta: -"¿cómo son las personas de esta ciudad?"
>
> Nuevamente el anciano pensó por un minuto y le dijo: -"no lo sé. ¿Cómo eran las personas de dónde vienes?"
>
> "Son las personas más agradables que te puedas encontrar. Se quitarían su propia camisa para dártela". Le dijo.
>
> Entonces el anciano le contestó: -"aquí te vas a encontrar lo mismo".

Nuestra actitud habitualmente es el pincel de nuestras mentes. Muchas veces encontramos en la vida lo que pensamos que vamos a encontrar. Durante tres

años estuve viajando regularmente a la Ciudad de Nueva York, donde trabajaba con escuelas y padres en Harlem y Upper Manhattan. Antes de empezar a viajar a la "Gran Manzana", había escuchado que las personas allí eran descorteses y bruscas. Al tratar con este estereotipo de la Ciudad de Nueva York, me pregunté: -"¿Cómo puedo convertir esta percepción negativa en una positiva?" Decidí que me encontraría a los neoyorquinos amistosos, con deseos de conversar y encantadores y de hecho, lo hice.

> *Si tratas a alguien como es, se quedará como es. Pero si lo tratas como si fuera lo que pudiera y debería ser, se convertirá en lo que pudiera y debería ser.*
>
> —Johann Wolfgang Von Goethe

¿Por qué quitarnos a nosotros mismos el poder de mantener una actitud positiva? Esta actitud, con la práctica, puede ser desarrollada por usted mismo y con sus hijos. Cuando usted haga esto se impresionará de cuánto se reducirá su estrés, del aumento de su efectividad y de la mejoría que tendrán sus relaciones.

Después de una revisión de los puntos clave sobre mantener una actitud positiva, pasaremos al segundo método.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Las personas actúan mejor cuando se sienten bien, no cuando se sienten mal.
- Los comentarios negativos causan actitudes negativas. Los comentarios positivos promueven las actitudes positivas.
- Las personas son más eficientes para influenciar a otros cuando se comunican de maneras positivas.
- Los reconocimientos que simplemente valoran y reconocen son más gratificantes que los elogios, los cuales implican que una acción se hizo para complacer a alguien más.
- Las consecuencias *impuestas* habitualmente se perciben con negatividad, por esto es que no cambian la manera en que la persona *quiere* comportarse.
- Las contingencias se basan en lo positivo y ubican la responsabilidad en la persona joven, donde pertenece.
- Las imágenes que las personas crean en sus mentes guían su comportamiento.
- Mantener una actitud positiva causa que las personas se sientan valoradas,

apoyadas, respetadas, capaces y orgullosas.

- Mantener una actitud positiva promueve que se tengan esperanzas.

2

LA OPCIÓN

Las opciones terminan cuando termina la vida.

En el capítulo 1 se discute por qué mantener una actitud positiva es la vía más eficaz de alcanzar un objetivo. Este segundo capítulo demuestra cómo recordar dos simples palabras puede tener un efecto muy significativo en su éxito como padre. Estas dos palabras son: opción y control. Ofrecer opciones es un método simple y eficiente que los padres pueden utilizar para reducir el estrés inmediatamente. También promueve la auto disciplina y mejora las relaciones. El poder de tener opciones es universal, funciona con personas de todas las edades. Es muy importante señalar que el comportamiento responsable de los jóvenes está directamente relacionado con el número de decisiones que éstos son capaces de tomar.

EL PODER DE LA OPCIÓN

Hemos sido criados con la creencia de que el poder corrompe y que el poder absoluto, corrompe absolutamente. Pero ¿sabía usted que no tener poder también corrompe? En cualquier relación, sin importar la edad, cuando una persona se siente sin poder, su misión se convierte en tratar de ganar alguna forma de poder. Hasta los niños pequeños tienen un deseo natural de sentirse en control, de tener poder. Por esto, usted obtendrá los resultados deseados con más rapidez cuando ofrece opciones.

Un amigo me contó un incidente que sirve como ejemplo para este caso:

> Me maravilla ver cómo mi nieto entiende y cómo se las arregla para comunicarse.La otra noche sus padres salieron a cenar y él empezó a llorar mientras las lágrimas le corrían por la cara. Yo lo cargué, le di un abrazo y le expliqué que mamá y papá regresarían pronto. Entonces le pregunté si quería seguir llorando hasta que ellos regresaran o si

> prefería jugar con sus trencitos. Las lágrimas se detuvieron inmediatamente. A él le gusta mucho “Thomas the Train” (el trencito Tomás). Me di cuenta que le había dado la opción de ser responsable por su comportamiento en esta situación. Muy bien, ¿No es cierto? ¡Mi nieto sólo tiene 28 meses cumplidos!

Consideremos al adolescente rebelde. Creo que la mayoría de las teorías sobre el estrés y la tensión de la adolescencia ignoran el problema principal. Las causas de estas difíciles relaciones se han enfocado generalmente en los cambios físicos, la introducción a la sexualidad, las nuevas demandas sociales, el esfuerzo entre seguir siendo un niño y convertirse en adulto, el desarrollo tardío del neocórtex del cerebro y otras sugerencias por el estilo. Es cierto que los adolescentes, debido a cambios hormonales, son más propensos a ser emocionalmente inestables, impredecibles, egocéntricos e hipersensibles. No obstante, luego de observar más de cerca esta situación, podemos concluir que un elemento principal en este período de la vida, que es difícil tanto para los adolescentes como para sus padres, proviene de las luchas por estar en control.

Cuando un padre toma en sus brazos a un niño pequeño que está aprendiendo a caminar, comienza una lucha. El niño pequeño no quiere que lo sostengan en brazos cuando está aprendiendo a caminar. De la misma forma, a un adolescente que se encuentra luchando por su autonomía, le disgusta que le digan lo que tiene que hacer. De hecho el joven “se resiste a ser tomado en brazos por el padre”. El entusiasmo se evapora rápidamente cuando no se tiene el sentido de la opción.

La razón por la que esta etapa del desarrollo es especialmente estresante tanto para los padres como para los adolescentes es que en el proceso del crecimiento, el adolescente se ha vuelto tan fuerte físicamente y tan independiente mentalmente que controlarlo se convierte en un gran desafío. Un padre que trate continuamente de ganar control sobre su hijo(a) adolescente, en realidad notará un incremento en la resistencia del joven para hacer lo que desea el padre y esto conlleva a una lucha por el control, lo que a su vez, tiene como resultado más resistencia, resentimiento y rebeldía por parte del adolescente. Aún si el adolescente cumple con las demandas del padre, este comportamiento es temporal.

Muchos padres asumen que la rebeldía en la adolescencia es inevitable. Aunque los adolescentes tienen un deseo creciente de sentirse libres, la razón principal para expresar rebeldía es simplemente que quieren sentirse más capaces de resistir el control de los padres.

El adolescente típico cree que él/ella ha alcanzado suficiente fuerza, recursos y poder personal para no temerle más al control de los padres. El adolescente no se rebela directamente contra los padres; la rebeldía es contra el uso del poder de los padres para estar en control. Específicamente con los adolescentes, mientras más se utilice el poder para controlarlos, más se pierde en la capacidad para influenciarlos. Pero, como podrá ver, usted puede utilizar la autoridad paterna/materna sin cometer el error de recurrir a su poder como padre.

Utilizar el poder como padres y obligar al adolescente a hacer cambios, aparte de la tensión y los problemas de relaciones que esto crea, tiene serias limitaciones. Si los padres trataran de apoyarse menos en controlar y más en ofrecer control a partir de la infancia, habría significativamente menos razones para que los niños se rebelaran. En la vida esto sucede especialmente durante el difícil período de la adolescencia. Si usted encuentra un desafío al tratar con un joven y esto le causa enojo a usted, es posible que esté intentando controlar a este(a) joven. También es posible que usted esté provocando al joven sentimientos de sentirse atrapado, de sentirse sin opciones. Simplemente con el hecho de ofrecer opciones, usted puede eliminar fácilmente hasta una situación muy negativa para ambos, tanto para usted como para la persona que intente influenciar.

OFRECER OPCIONES PARA SER MÁS EFICIENTES

El cambio es el resultado de una decisión pero *las decisiones solamente son posibles cuando existen opciones*. Por esto, ofrecer opciones crea las vías de cambiar el comportamiento y es mucho más eficiente que dar órdenes o decir lo que se debe hacer. La paradoja está en que mientras más opciones usted ofrece, más eficiente se vuelve.

Cuando los niños de cualquier edad se resisten a hacer algo que usted les diga o hacen lo contrario a sus instrucciones, en vez de forzar lo que usted orientó, ofrézcales opciones y observe lo rápido que la resistencia disminuye. Al ofrecer al joven cierto grado de control, usted obtendrá mayor cooperación. Esto se debe a que *las personas no discuten con sus propias decisiones*.

Aún cuando el joven no crea que haya opciones de hacer algo o no, un padre inteligente tratará de incluir algún tipo de opción. Aún una opción pequeña es válida porque cualquier opción le permite a una persona retener la dignidad y el control. Por ejemplo, cuando un niño pequeño está aprendiendo a bajar las escaleras, usted no puede darle la opción de bajar las escaleras sin ayuda; existe la preocupación por su seguridad. Sin embargo, al ofrecerle la opción sobre

cómo bajar las escaleras, el padre puede evitar la confrontación: -“¿Te gustaría sujetarte del pasamano o de mi mano?”

De la misma forma, los niños no deben tener opciones a la hora de tomar un medicamento cuando estén enfermos, pero los padres pueden darle opciones sobre cómo tomar la medicina. “¿Te gustaría tomar la medicina con una cuchara o con un gotero?” o “¿Te gustaría tomarte la medicina con agua o con jugo?” En un día frío, usted no ofrecería la opción de salir afuera sin un abrigo. No obstante, usted puede ofrecer la opción de cómo el niño se pondrá el abrigo: “¿Te gustaría ponerte el abrigo tú solo(a) o quisieras ayuda?”

Negarse a comer lo que ofrecen los padres es algo común para un niño. Este es un ejemplo de una situación en que el joven puede “controlar” a los padres simplemente observando sus reacciones. Muchas veces, forzar a un niño a comer tiene como resultado que el niño se vuelva más obstinado. Mi madre me dijo que ella simplemente trataba esta situación preguntando: -“¿Qué te vas a comer primero, las zanahorias o los chícharos?” La opción de tomar la decisión fue puesta en mis manos (el niño), practicando así que el niño tomara la decisión.

Los niños siempre están tomando opciones. No hacer nada puede ser una opción poderosa. A esto nos referimos como “desafío”. La manera más eficiente de evitar un desafío es ofrecer cierto grado de opción en cualquier situación donde se requiera que el niño haga algo orientado por alguien en control.

Kerry, en British Columbia, describe cómo ella utilizó el principio de la opción con un joven estudiante muy desafiante. El niño habitualmente se negaba a hacer lo que se le pedía, rompía los papeles que se le daban en clase y evitaba participar bajando la cabeza y mostrándose enojado. Debido a que no tenía control sobre la negativa situación en el hogar, él había elegido la escuela como el lugar donde actuar de manera que le diera el sentimiento de estar en control. En las propias palabras de Kerry, a continuación aparece cómo ella manejó una situación típica con este niño:

> Era hora de ir al gimnasio para una reunión escolar. Cuando llegamos, el niño vio otra oportunidad de no cooperar y dijo: - “No voy a entrar. Me voy a quedar aquí afuera, por la puerta.” En vez de tratar de obtener el control sobre él, dije: - “No te puedo hacer que entres pero no puedo dejarte aquí solo tampoco. Quiero entrar porque sé que los estudiantes de 6to Grado van a cantar hoy y quiero escucharlos. Simplemente le pediré a la Sra. Smith (una asistente) que venga y se pare aquí contigo.”
>
> La idea de ver la presentación musical le había causado curiosidad y

decidió entrar. Pero antes de bajar los cuatro escalones de la entrada al gimnasio, me dijo: - “No me voy a sentar con el resto de la clase. Me voy a sentar a tu lado”

Nos detuvimos allí frente al gimnasio y le dije: - “No puedo hacer que te sientes con el resto de los niños pero debes saber que si te sientas a mi lado apartado de los demás niños de tu clase de 1er Grado, todos en el gimnasio van a estar mirándote. Así todos se preguntarán por qué estás sentado junto a la maestra y no con el resto de tu clase. ¿Es eso lo que quieres?”

En ese momento él me d ijo: - “Bien, me voy a sentar con el resto del grupo pero me voy a encoger como si fuera una pelota en el suelo”. Para mí fue fácil responderle: -“No puedo hacer que te sientes como el resto de los niños pero si te pones como una pelota en el suelo entonces todos realmente sí estarán observándote porque hacer eso es algo muy inusual”.

El niño no dijo nada más y se sentó con el resto de sus compañeros de clase.

Hacer que el joven reflexione sobre sus opciones, *sin utilizar métodos para obliga*rlo, fue la manera de tratar exitosamente esta desafiante situación. Note que el adulto en este caso reconoció cada una de las decisiones del niño pero al lograr que éste se diera cuenta de las consecuencias de sus acciones, le hizo pensar en otras opciones.

OFRECER OPCIONES PARA MEJORAR LAS RELACIONES

Veamos un importante concepto a tener en cuenta en lo que se refiere a relaciones: *No perder es más importante que ganar*. Los deseos de los niños no siempre pueden cumplirse pero, mientras ellos sepan que existen opciones para sus decisiones, podemos evitar ponerlos en una posición donde se sientan que pierden, lo que naturalmente provoca sentimientos negativos.

A nadie le gusta que lo arrinconen, ni literalmente ni en sentido figurado. Creer que no se tienen opciones provoca resistencia porque esto causa el sentirse arrinconado. Cuando un niño se ve sin opciones, el resultado de esto no solamente es la resistencia sino también el resentimiento. Y al contrario, cuando al niño se le ofrecen opciones, aseguramos que éste sienta que retiene su control y su dignidad.

Como padre, usted elige una situación donde pierde si se enfoca en el pasado

y se expresa con negatividad como por ejemplo decir: -“Debiste haber sido más cuidadoso” o “¿Cómo pudiste hacer eso?” Al contrario, usted puede elegir enfocarse en el futuro siendo optimista, expresándose positivamente y sugiriendo un procedimiento como por ejemplo decir: -“La próxima vez, asegúrate de sujetar el vaso con las dos manos” o “¿Qué puedes hacer para evitar que vuelva a pasar esto?” Por eso cuando usted elige hablar sobre lo que el joven hizo mal, o lo que debió haber hecho, el joven solamente se sentirá resentido porque la situación no puede deshacerse. Cuando usted elige enfocarse en el pasado solamente tendrá como resultado criticar, culpar, quejarse, amenazar o castigar. Esto tendrá como resultado el estrés y sentimientos negativos para todos los involucrados. Por contraste, usted puede promover el comportamiento responsable si elige la comunicación diciendo cosas como: -“Bien, hablemos sobre lo que has aprendido y cómo actuar para hacerlo mejor la próxima vez”. Cuando usted hace esto inmediatamente se convierte en un entrenador y deja de ser visto como un crítico o un policía.

OFRECER OPCIONES PARA CREAR LA RESPONSABILIDAD

Ofrecer opciones promueve comportamientos responsables porque esto está directamente relacionado con el problema de estar en control. Una persona que tiene opciones gana control y estar en control es un requisito para ser responsable. Opción, control y responsabilidad son términos inseparables:

> Ofrezca una opción y se gana control.
> No ofrezca opciones y el control disminuye.
> Negar la responsabilidad hace que se pierda el control.
> Elija la responsabilidad y el control aumenta.

A continuación aparece un ejemplo compartido conmigo por un amigo, quien entiende la necesidad básica para los humanos, de cualquier edad, de sentirse en control de sus vidas.

> “Mi anciana madre se estaba recuperando de una cirugía muy complicada. Debido a su débil estado, ella había perdido la habilidad de caminar y había duda de que pudiera regresar a su hogar de más de 50 años; ella sentía estaba perdiendo el control de su vida. Aunque los médicos habían sugerido que varias semanas de terapia física le ayudarían, ella no estaba dispuesta a cooperar con el personal del hospital. *Ella no quería participar en ninguna sesión de terapia física*

*ofrec*ida. A causa de esto, la estaban presionando por todas partes".

Luego de cinco días, pude verla. Mientras entraba en la habitación, me di cuenta que ella estaba reaccionando al hecho de tener muy poco control sobre su vida. En lugar *de decir*le que los ejercicios eran importantes y que ella debía hacerlos, *le pregun*té qué era lo que ella quería. Me dijo que ella quería caminar de nuevo e irse a casa. Le dije: -"¿Cómo vamos a hacer que eso suceda?" Después de varios minutos ella respondió: -"Tengo que hacer los ejercicios". Después de un breve lapso de tiempo, ella comenzó la terapia, se esforzó y muy pronto regresó a casa.

Ofrecer opciones también promueve la habilidad más importante para el éxito en la vida: *La habilidad de tomar decisiones responsables*. El comportamiento responsable se relaciona directamente con el número de decisiones responsables que una persona toma. Los enfoques de la disciplina positiva, de los cuales ofrecer opciones, es uno de los primeros, motiva a los niños a *querer* actuar responsablemente porque se siente bien y porque ellos entienden que es por su propio bien hacerlo. Por el contrario si privamos a las personas de las opciones, las privamos de la motivación positiva. Al brindar oportunidades a los niños para tomar decisiones, cuando aún son pequeños, los preparamos para un éxito mayor como adultos del siglo 21.

En los siglos 19 y 20, la manufactura era fundamental y mantenía la economía. Hubo algunos líderes, pero la mayoría de la gente los seguía. La obediencia, la puesta en práctica de reglas, y la dirección vertical, eran el orden del día, en parte porque la información estaba limitada a aquellos que ejercían el control. Los tiempos han cambiado. Con la tecnología y especialmente Internet, la información ya no está limitada. Muy pocas personas trabajarán solo con una compañía durante sus años laborales, más personas trabajarán como contratistas independientes o se convertirán en empresarios. En la portada de un número de la revista *Time* decía: -"*El futuro del trabajo es tirar el maletín, no ir a la oficina, también puedes despedirte de tus beneficios. Y tu nuevo jefe no se parecerá mucho al viejo jefe. Ya no hay escalera y quizás nunca te retires*". Ahorrar para la jubilación se está convirtiendo en una responsabilidad individual y requiere tomar decisiones en lugar de depender de un solo empleador.

Lo que impulsa al siglo 21 es la creación y distribución de la información. En lugar del acatamiento, se requiere de iniciativa. Hoy todos debemos desarrollar habilidades de tomar decisiones.

No podemos meramente seguir los planes de alguien más y esta habilidad no

solo sucede, sino que debe desarrollarse. *Ofrecerles opciones a los niños ayuda a desarrollar esta habilidad necesaria para una vida responsable.*

OPCIONES LIMITADAS CONTRA OPCIONES ILIMITADAS

Las opciones que los padres pueden ofrecer pueden ser “limitadas” o “ilimitadas” Las opciones limitadas permiten al niño o niña seleccionar de un número restringido de opciones que ofrece el padre o la madre, mientras que las opciones ilimitadas, al niño o niña se le estimula para que de él o ella surja una opción propia. Generalmente, mientras más pequeño es el niño o niña, más limitadas serán las opciones. Por ejemplo: -“Para desayunar, ¿quieres cereal o un huevo?” Esta sería una opción limitada, mientras que preguntar: -“¿Qué quieres para desayunar?” Sería ilimitada y más apropiada para niños de más edad. Sin embargo, si la respuesta a una pregunta ilimitada no es práctica, las opciones pueden limitarse una vez más.

En situaciones donde solo unas cuantas opciones son aceptables para usted, ofrezca opciones limitadas, esto asegurará un mayor éxito al reducir el estrés y luchas por el poder. Cuando usted está preparado para aceptar solamente algunas opciones, ofrecer opciones ilimitadas puede resultar en desacuerdos, enojo e incluso resentimiento si el niño o niña continúa presentando alternativas que no son aceptables para usted. Por otro lado, *Aumentar el número de opciones aumenta la cooperación*. Suponga, por ejemplo que un niño(a) tiene tareas domésticas. Al ofrecerle opciones al inicio en lugar de ordenarle las tareas domésticas, los padres dan sentido de pertenencia a los menores. Si el niño(a) no cumple con las tareas domésticas seleccionadas, en lugar de imponer una consecuencia, simplemente *aumente las opciones*. Si un(a) joven tiene dos tareas domésticas que realizar y no las hace, adicione tres más, para que tenga cinco opciones disponibles. El niño(a) entonces seleccionará dos de las cinco opciones. *Aumentar las opciones* es un enfoque positivo. Les ahorra malos momentos a los padres y es mucho más eficaz que un enfoque negativo como por ejemplo la amenaza de revocación de privilegios.

Unas semanas después de mis presentaciones en Seúl, Corea del Sur, un padre compartió lo siguiente conmigo:

> -“Dar opciones me ha ayudado mucho a criar a mis dos hijas. Mi hija más pequeña parece ser más determinada que la hermana mayor, especialmente en lo que se refiere a la disciplina. He tratado muchos enfoques con ella, desde hablar con ella, aislarla, quitarle los

privilegios, regaños, e incluso recurrir a las nalgadas, nada parecía funcionar. Ella viraba la espalda y hacía la misma cosa por la cual se le castigó, usualmente actuaba por emociones. Le recordaba, y ella decía que lo sentía, pero de nuevo, no ocurría ningún cambio.

Una vez decidí tratar de brindarle opciones. Usualmente mi hija estaba tan desconcertada emocionalmente acerca de la situación que era difícil para ella responder por qué se le estaba castigando. Sus respuestas usualmente se enfocaban en lo que le molestaba y no en lo que ella había hecho mal".

Esta vez le brindé una opción que abrió una oportunidad para el diálogo. Le dije que golpear a su hermana mayor y mentir sobre eso estaba mal. Ella admitió que golpeó a su hermana y que había mentido, y pudimos hablar acerca de otras opciones que ella podía tomar para responder a su hermana mayor y acerca de lo perjudicial de la mentira. Ese día me di cuenta del poder de brindar opciones y cómo esto puede llevar al dialogo que facilita aceptar la responsabilidad. Desde entonces he ampliado el rango de opciones y he podido ver madurar a mi hija mientras aprende a aceptar la responsabilidad por sus acciones.

La Magia del Número Tres

El número más efectivo de opciones para ofrecer es tres. Para algunos jóvenes, ofrecer solo dos opciones pudiera parecer limitado y restrictivo. Brindar tres opciones elimina todas las percepciones de obligación y estimula un mayor sentido de pertenencia en la opción. Ofrecer tres opciones es especialmente útil con jóvenes categorizados como "pasivos agresivos" o más comúnmente referidos hoy como "los que padecen del trastorno negativista desafiante". Este tipo de jóvenes manipulan resistiéndose. Es una forma de estar en control. Brindando tres opciones, se *ofrece* más control y la actitud de oposición se reduce.

"¿Limpiarías tu cuat***ro antes de cena****r, después de cena****r o mañana en la mañ***ana antes de salir a jugar?"

Las opciones no necesitan estar limitadas a las que ofrece el adulto. Ofrecer tres no impide al joven que ofrezca voluntariamente una:

-"*¿Limpiarías antes de cenar, después de cenar o cuándo sugieres***?"**

LAS OPCIONES EN LA VIDA

Una diferencia significativa entre el optimista y el pesimista se relaciona con la *percepción de la opción*. Por ejemplo, un examen de Matemáticas se entrega con una baja nota. Un estudiante concluye: -"Bueno, pienso que no soy bueno para las Matemáticas". Mientras que otro estudiante que recibe la misma nota en el examen piensa para sí "creo que tengo que estudiar más", ¿cuál es la diferencia? El primer joven experimenta una falta de control, que nada se puede hacer, "no tengo habilidad para las Matemáticas". El segundo joven cree que algo se *puede* hacer, el pensamiento pesimista del primer niño es de resignación, primeramente basado en asumir erróneamente la falta de opción y como resultado la falta de control. El segundo niño es un estudiante más optimista, se resiste a esta mentalidad de víctima.

La esperanza está relacionada con el optimismo y es esencial para la motivación. Sin la esperanza no tiene sentido ni siquiera intentar. Ambos, la *esperanza* y el *optimismo* se pueden aprender y *ambos dependen de la percepción de las opciones que se tienen*. De lo que no se da cuenta el pesimista es que siempre estamos *constantemente* tomando decisiones basados en nuestro diálogo interior. Elegimos las reacciones a nuestros pensamientos; elegimos lo que decimos, y elegimos lo que hacemos. A través de nuestra percepción de la opción, manejamos la energía que moldea nuestras vidas y nos hacemos nuestros propios dueños. Si usted reflexiona cuidadosamente, concluirá que mucho de la vida es el resultado de nuestras decisiones tomadas a lo largo del camino. La realidad es que *las opciones terminan cuando termina la vida.*

*El comportamiento es siempre un asunto de opc*ión. En el transcurso del día tomamos muchas decisiones, y aunque muchas se toman con conciencia (conocimiento) muchas de nuestras opciones se toman inconscientemente (sin pensar). Aun cuando falta el conocimiento, esto no significa que *no estamos tomando opciones*. Mientras más enseñamos a nuestros hijos que ellos siempre tienen la habilidad de tomar opciones y que el diálogo positivo consigo mismo les da más fuerza que pensar negativamente, se vuelven más responsables.

Todos nosotros*, incluyendo a los niños(*as), deciden:

- ✓ Cómo actuar
- ✓ Qué decir
- ✓ Cómo decirlo
- ✓ En qué concentrarse
- ✓ Cuándo salir con los otros
- ✓ Cuándo resistirse

✓ Qué decir acerca de los otros

y lo que es más importante:

✓ *Qué decir de nosotros mismos (voz interna)*

Los niños raramente piensan sobre sus decisiones, uno de nuestros papeles más importantes como padres es ayudar a los niños a concientizar (conocer) las decisiones que ellos toman. Así es como promovemos la toma de decisiones responsable. La responsabilidad, la persistencia, la consideración, la honestidad y la integridad no pueden asignarse por mandato. Los comportamientos de estos valores *se eligen.* Por ello el concepto de elección es fundamental para la enseñanza y el aprendizaje de los valores y características que contribuyen a tener vidas exitosas y satisfactorias.

LA OPCIÓN DE HOBSON

> Un hombre conducía por una larga carretera sin pavimento en Arizona para disfrutar de los bailes ceremoniales de los indios Hopi, después de retornar a su auto, notó que tenía un neumático ponchado. Él lo cambió por el neumático de repuesto y condujo hacia la única estación de servicios que había en toda la reservación de los Hopi. Al salir de su auto escuchó el silbido de otro neumático que perdía el aire.
>
> -"¿Usted repara ponches?", -preguntó al empleado.
>
> -"Sí", respondió éste. -
>
> "¿Cuánto cobra?", preguntó.
>
> Con un parpadeo, el hombre respondió: -"*¿Qué* diferencia tiene?"

A esto es lo que se le llama "La opción de Hobson", nombrada así por Thomas Hobson (15441631) de Cambridge, Inglaterra. Hobson tenía una caballeriza de alquiler y pedía a cada cliente que debía tomar solo el caballo más cercano a la puerta del establo o no tomar ninguno. En esencia la opción de Hobson es una situación que obliga a la persona a aceptar lo que se le ofrece o continuar sin ella. Quizás la opción de Hobson más famosa fue cuando en 1914 Henry Ford ofreció el extremadamente popular modelo T disponible en cualquier color en tanto que había sido negro. Afortunadamente, la mayoría de las situaciones en la vida ofrecen más de una opción de Hobson.

La mayoría de las veces realmente tenemos opciones, *aún cuando pensamos que no,* Pudiéramos decir que "tenemos" que hacer algo. Sin embargo, pensando con más cuidado nos damos cuenta que lo hacemos porque *elegimos* hacerlo. En

un sentido existen muy pocas cosas en la vida que verdaderamente tenemos que hacer. La forma en que usamos nuestro tiempo es una opción, nosotros establecemos las prioridades, nosotros tenemos el control. Al reconocer que la mayoría de las cosas que hacemos, las hacemos por elección, comenzamos a tomar nuestras opciones más consciente y cuidadosamente.

Saber que las opciones están siempre disponibles nos pone en control y hace nuestra vida más feliz y más plena. Nos volvemos más responsables cuando reconocemos que muy raramente nuestras opciones están limitadas a la opción de Hobson, como dijo el sabio: -"El destino es un asunto de opciones más que del azar". Acá tenemos un experimento: durante las próximas 48 horas elimine de su vocabulario la frase "*Tengo que*" y sustitúyala por "*Elijo…*" En lugar de decir: -"*Tengo que* levantarme de la cama" haga su voz interna más exacta y diga: -"*Elijo* levantarme de la cama". Pruebe este experimento y casi inmediatamente se sentirá más en control de su vida. Puesto que usted tomará la responsabilidad por ambos, la culpa y el mérito por sus opciones, verá que actúa de forma diferente y más positiva. La razón es que las opciones promueven la auto confianza y la auto seguridad y lo que es más importante encontrará su mundo más placentero, lo que le reducirá el estrés. El hecho de saber que tenemos opciones, alienta en sentido de independencia y del control.

LA HABILIDAD DE ELEGIR NUESTRAS RESPUESTAS

Victor Frankl, el famoso psiquiatra que sobrevivió los campos de exterminio nazi y escribió acerca de sus experiencias, mostró que aún en las más horribles circunstancias, tenemos opciones. El probó que en las más horrendas condiciones de estrés físico y psíquico, *una persona aún tiene el poder de elegir sus pensamientos*. El enseñó que aún cuando el cuerpo está prisionero, la persona tiene independencia de mente. En su revolucionario trabajo, "La Búsqueda del Significado del Hombre" (Man's Search for Meaning), Frankl destaca:

> Aún cuando las condiciones tales como falta de sueño, la alimentación insuficiente y otros factores que provocan el estrés mental, pudieran sugerir que los presos estaban destinados a actuar en cierta forma, en el análisis final se aclara que el tipo de persona en que se convierte el prisionero fue el resultado de una decisión interna y no el resultado de la influencia del campo de concentración solamente.

Como Frankl lo explicó, aún bajo tales circunstancias extremas, una persona

tiene la libertad de elegir su actitud. Conocer las opciones de actitudes se relaciona estrechamente con las otras opciones. Por ejemplo, enseñar a los jóvenes que ellos pueden elegir sus respuestas, que ellos no necesitan ser víctimas, es uno de los patrones de pensamiento más valiosos que le podemos brindar. Yo me refiero a este enfoque como *"el pensamiento de opción-respuesta"*. Los jóvenes se vuelven más responsables cuando aprenden que a pesar de la situación, del estímulo, del impulso, del instinto, aún tienen opciones sobre cómo responder. La *responsabilidad* es literalmente "*respuesta* y *habilidad*", la habilidad de seleccionar una respuesta en una serie de circunstancias.

Elegir una Respuesta a una Situación

Ninguno de nosotros deberíamos experimentar las situaciones tan horrendas como las que vivió Victor Frankl. Mayormente, nuestros desafíos serán como responder mejor a las situaciones normales de todos los días. Las decisiones tomadas diariamente crean el tejido de la vida, cuando se mira desde esta perspectiva, las opciones de todos los días merecen nuestro *conocimiento*.

Acá les muestro un ejemplo que me brindó una nueva percepción a la hora de elegir una respuesta a una situación que no podía cambiar o controlar. Estaba sentado cómodamente en un avión listo para el despegue en un vuelo de Chicago a Los Ángeles. Había comenzado a leer un libro cuando el piloto anunció que habría dos horas de retraso, en el aeropuerto internacional de Los Ángeles había niebla, aún con una buena lectura en mis manos, sumar dos horas a las tres horas de vuelo parecía mucho tiempo para permanecer sentado en el avión, dejé mis pertenencias en el compartimiento superior del avión y regresé al área de espera del aeropuerto, luego de dos horas de caminar, de pronto se me ocurrió que si la niebla en Los Ángeles desaparecía, el avión podría despegar antes de las dos horas anunciadas, rápidamente me dirigí al área de abordaje a tiempo para ver mi avión partir de la puerta de salida, con mi abrigo y mis materiales del seminario y mis pertenencias.

Seguramente si no me hubiera ido a caminar, esta situación se hubiera evitado. Sin embargo, en ese momento, aunque no tenía el poder para cambiar esas circunstancias, si tenía el poder para *elegir mi respuesta*. Enojarme hubiera sido inútil , analicé con calma el horario de salidas, hice los arreglos para viajar en un vuelo posterior, y avisé a un oficial de Chicago que mis pertenencias iban en el vuelo anterior. Cuando llegué a Los Ángeles mi abrigo, mis materiales del seminario y mi equipaje esperaban de forma segura por mí.

Me sentí complacido que una vez en Chicago, de aceptar la situación y de

haber seleccionado mi respuesta con calma, me sentí orgulloso de mi decisión, no permití que la situación se tornara angustiosa. *Elegí enfocar mi atención en las opciones que podía controlar* en lugar que a aquellas que estaban fuera de mi control.

Momentáneamente o regularmente experimentamos situaciones que están fuera de nuestro control, ya sea con miembros de la familia, las condiciones del tiempo, u otras fuerzas naturales, inconvenientes, tareas desagradables o relaciones no correspondidas, todos nos encontramos con situaciones que no podemos cambiar; sin embargo, podemos *elegir nuestras respuestas* a esas situaciones. De cómo elegimos manejar los desafíos de la vida, determinará como nos sentimos acerca de nosotros mismos. Como Oseola McCarthy, una lavandera que donó 150000 dólares a la Universidad de "Southern Mississippi", una vez dijo: -"Si quiere estar orgulloso de usted mismo, debe hacer cosas de las que se sienta orgulloso" Elegir responder positivamente en cualquier situación mejora los sentimientos que tenemos de nosotros mismos.

Un amigo describe el sentimiento de esta manera:

> -"Me gusta hablar del orgullo propio, le diría a un niño(a) que no puede comerse el orgullo propio, no puede gastarlo, no puede usarlo, nadie se lo puede quitar. Puede sentirlo cada vez que quiera y puede nutrirlo, puede hasta crecer, no daña a nadie y le hace sentirse bien".

Elegir una Respuesta a un Estímulo

Como con las situaciones que no podemos cambiar, la vida también nos trae experiencias que nos *estimulan* o *provocan*. Cuando un padre/ madre sonríe a su bebé, el bebé sonríe también. Este estímulo se vuelve menos "automático" con el crecimiento. Como cuando un padre/ madre sonríe a un adolescente que no corresponde.

Algunas respuest*as parecen automáti*cas, pero en realidad no lo son. Por ejemplo, imagínese que está viendo una escena clímax en un drama en la televisión. Suena el teléfono. Usted puede *elegir* contestarlo o puede *elegir* dejarlo sonar, o puede *elegir* que se accione el contestador automático. Si suena el timbre de su puerta probablemente verá quien está tocando. Mientras usted se aproxima a una luz roja en una intersección de mucho tránsito, usted *elige* detenerse. Contestar el teléfono, atender a quien toca a su puerta o detenerse en una luz roja son respuestas aprendidas, ninguno de estos estímulos *hace* que la persona haga algo.

Éstos entran a nuestro cerebro como información y respondemos a ellos,

existen innumerables ejemplos de tales reacciones en la vida diaria. En la aplicación práctica, cuando se trata de contestar el teléfono, o ver quien toca a la puerta o detenerse ante una luz roja, no hace ninguna diferencia si nuestras reacciones son conscientes o inconscientes. Sin embargo, surge una mala interpretación cuando percibimos que estos estímulos *causan* nuestro comportamiento o nos *hacen* reaccionar a ellos.

> Durante una cirugía, a una enfermera muy competente se le pidió un instrumento muy específico que entregó un momento después de lo que el cirujano esperaba. El cirujano, quien tenía habilidades brillantes para la cirugía, carecía de habilidades para la comunicación con las personas, la regañó frente a los otros profesionales en la sala de operaciones.
>
> Durante todo el día, con frecuencia la enfermera revivía la escena en su mente y su enojo con el cirujano aumentaba cada vez que ella se acordaba de lo sucedido. Esa noche, en la cena, ella contó esa experiencia desagradable a su esposo quien le preguntó a qué hora había sucedido todo. Ella respondió que alrededor de las nueve de la mañana de ese día. El esposo preguntó: -"¿Qué hora es?", la esposa contestó: -"Las siete en punto". Su esposo dijo: -"¿Me estás diciendo que ese incidente sucedió hace diez horas y ese ciruja*no* aún te está enojando?" La enfermera decidió que nunca más le daría a un hombre el control para arruinar su día, que nunca permitiría a un hombre entrar a su auto o invitarlo a su mesa.

La enfermera originalmente creyó que el cirujano *la h*izo enojar. Eleanor Roosevelt se refirió al mismo asunto de forma sucinta cuando comentó: -"Nadie puede hacerle sentir inferior sin su consentimiento".

Luego de recibir un estímulo hay un instante en el que usted tiene la habilidad de considerar las posibles opciones. La habilidad de tomar una decisión *reflexiva (considerada)* en lugar de una decisión de *reflejo (sin pensamiento consciente)* es una característica fundamental que diferencia a los humanos de otras especies. Asuma, por ejemplo que John intimide a Eddie, el joven Eddie puede elegir pagar con la misma moneda, huir de la situación o informar a un adulto.

Sabemos que Edd*ie el*ige lo que hace por sus acciones. El corre a casa y *sólo* cuando esta frente a uno de sus padres, entonces comienza a llorar. El llanto puede ser un reflejo natural, no obstante, Eddie elige el curso de cómo reaccionar en el momento de la intimidación.

Todos experimentamos acciones reflejo, respuestas automáticas a los estímulos, cuando una puerta se cierra, cuando alguien grita y saltamos ante el ruido repentino experimentamos el *acto reflejo*. Todos los seres humanos heredamos un cierto nivel de reacción a los estímulos externos, algunos de nosotros somos altamente reactivos, mientras que otros podemos restringir la cantidad de estímulos que recibimos.

Por supuesto, las respuestas al acto reflejo son muy importantes, sin ellas no funcionaríamos normalmente, las más básicas, los consabidos reflejos de "pelear, correr, o detenerse" salvan nuestras vidas. Piense como sería cuando un amigo que estaba regando el jardín, dirigió la manguera de agua hacia usted, cuando vivimos en un medio menos protegido, este reflejo de susto no se produjo por la amenaza de mojarse totalmente sino por la posibilidad de un peligro muy real como un tigre o una lanza. Para sobrevivir de estos depredadores tenemos que tomar una decisión instantánea, si nos quedamos y luchamos, o si huimos o en algunos casos quedarnos inmóviles. La situación desencadena un acto reflejo que aún así implica una opción, sin embargo la mayoría de los problemas que los seres humanos enfrentan hoy no requieren respuestas de *reflejos* instantáneos, el desafío es ayudar a los jóvenes a que desarrollen respuestas *reflexivas*, donde el pensamiento consciente se otorga a sus opciones.

Cuando se nos provoca o estimula, debemos darnos cuenta que siempre hay opciones de respuesta. Imagínese que usted vea a uno de sus niños golpear al otro, usted no vio al primer niño quien instigó, solo vio al segundo quien se desquitó y usted lo regañó, el más pequeño exclama: -"¡Él me provocó!" Aún cuando recibió un estímulo para actuar, el niño tomó la decisión de responder a los golpes de su hermano menor, nadie tomó esa decisión por él. El niño tuvo la oportunidad de elegir una respuesta y su opción fue la de la revancha, la de responder a los golpes. Los niños necesitan aprender que a pesar del estímulo, ellos tienen el poder de elegir su respuesta.

Elegir una Respuesta a un Impulso o Instinto

Nosotros también tenemos la libertad de elegir nuestra respuesta ante un impulso o instinto, a los bebés se les ponen pañales porque no pueden controlar sus instintos o impulsos naturales, a medida que crecen, los pañales ya no son necesarios.

Aprendemos a responder a nuestros impulsos fisiológicos, lo mismo se aplica para los impulsos emocionales, cuando nos enojamos hay un momento de conciencia antes que las emociones tomen el control y nos convirtamos en "secuestrados emocionalmente". Como individuos normales y saludables,

podemos, en cualquier momento ejercitar alguna opción de respuesta. Una respuesta sucederá, pero *cómo, cuándo* y *dónde* son *decisiones que nosotros controlamos*.

A pesar de *la situac*ión, *el estím*ulo o *el impu*lso las personas seleccionan sus respuestas, hacer lo contrario sería funcionar bajo obligación. Esta es la belleza del ser humano, a diferencia de los animales, los humanos no necesitamos sucumbir a nuestros reflejos y emociones. Además mientras menos sucumbamos, menos seremos manejados por las obsesiones tiránicas. Una de nuestras tareas más importantes como padres es enseñar y modelar el *pensamiento opción-respuesta* que aun los jóvenes pueden estar en control de sus opciones.

Por eso, para no caer en hábitos y aproximaciones previas, es necesario estar *conscientes* de nuestras opciones. Usted puede hacer esto de forma muy simple enseñando a sus hijos un procedimiento, enséñelos a decir: -"Yo elijo…" antes de realizar cualquier acción. Para lograr mejores resultados, deben decirlo en voz alta las primeras veces, enseñar a los jóvenes a usar este tipo de voz interna es una de las lecciones más eficaces que podemos compartir.

Como el mentor de Harry Potter, Albus Dumbledore aconsejó al joven: -*"No son nuestras habilidades las que dicen quiénes somos. Son nuestras opciones"*. No son sólo las circunstancias en las que nos encontramos, sino también nuestras opciones las que nos hacen de la manera que somos. Porque siempre tenemos la libertad de elegir, somos responsables de nuestro comportamiento, cuando enseñamos a los jóvenes que ellos elijan su comportamiento comienzan a ser conscientes que nadie selecciona el comportamiento por ellos.

El pensamiento opción-respuesta estimula el autocontrol y la responsabilidad y es fundamental para la sociedad civil, nuestra sociedad litigante de hoy está más orientada a la víctima que nunca. Si algo malo pasa es la culpa de alguien más, como en un dibujo animado en el que la demandante dice: -"El cigarro que me obligaron a fumar, soltó cenizas en los pechos de silicona que me obligaron a implantarme y se derritieron sobre la hamburguesa que no cociné, por eso me merezco 3 5. 5 millones de dólares". En otro dibujo animado, este mismo tipo de pensamiento pudiera producir una sonrisa triste, el padre habla con el director de la escuela y le dice: -"Vemos que nuestro hijito suspendió los exámenes, y tuvo que salir de la escuela, al inicio pensamos que pudo haber sido por nuestra falta de interés en su educación, nunca hablamos con sus maestros, nunca revisamos si hacía sus deberes y nunca lo estimulamos a que lo hiciera bien, entonces empezamos a comprender que fue culpa de la escuela".

No hay benevolencia en tratar a los jóvenes como inútiles, inadecuados o como víctimas, a pesar de lo que les haya sucedido. La benevolencia es tener fe en las personas y tratarlos de manera que estimule y les dé el control para manejar las situaciones, los estímulos, los impulsos y los instintos en formas positivas y constructivas. Aún más, familiarizar a los jóvenes con el *pensamiento opciónrespuesta* puede tener un efecto liberador, especialmente con aquellos que se sienten como inútiles o víctimas.

LA TRAMPA DE LA VÍCTIMA

Aunque hay cosas en la vida que están fuera de nuestro control, lo más importante es la forma en que las percibimos. Este entendimiento no es nuevo, pero no es común. Hace siglos el filósofo griego Epictetus (55-135) propuso que nos molestamos no por los sucesos sino por la visión que tenemos de ellos. En otras palabras, el problema no es el hecho en sí, es nuestra *percepción* del hecho lo que crea nuestro sufrimiento. ¿Es esto un problema o un desafío? "El pensamiento de víctima" es una percepción y lo contrario del *pensamiento opciónrespuesta*.

Además de crear infelicidad, el pensamiento de víctima es también contraproducente al desarrollo de la responsabilidad. Un dibujo animado muestra un adolescente explicando su tarjeta de reportes a sus padres, el dice: -"Eso no tiene discusión, las causas ambientales contra las causas genéticas, de cualquier manera es su culpa".

Las personas que caen en la trampa de la víctima no se perciben a sí mismas en control de sus vidas y con frecuencia ven al mundo como injusto para ellos. *Ellos se enfocan en el hecho, en lugar de hacerlo en su reacción ante el hecho*. Ellos perciben que todo lo que ocurre les ocurre a ellos como si ellos no fueran responsables de sus respuestas. Estas personas, con frecuencia están enojados, no pueden permitirse estar felices, pues hacerlo desafiaría sus percepciones de sí mismos como víctimas. La mayoría de este comportamiento antisocial de los jóvenes es el resultado de sentirse sin control y sin opciones en la vida; de sentirse como víctimas.

Con frecuencia el comportamiento responsable se ve como una "condición" y resulta en las excusas de los padres por las opciones irresponsables de los jóvenes. Por eso, visto a través del prisma de las "ventajas especiales" estos jóvenes no se consideran con frecuencia responsables de elegir su comportamiento.

*Este enfoque les causa mucho da*ño. A medida que crecen hacia la adultez

reclaman “No lo pude evitar” o “Padezco del Trastorno del Déficit de la Atención” (ADD) lo que no satisfará la ejecución de una ley o la s expect at iv a s de l a socied ad. Todo s lo s jóvenes nece sit a n aprender que ellos tienen la libertad de elegir sus respuestas y que ellos son responsables por sus opciones.

Nuestro idioma, por sí mismo, modula la manera en que nos comunicamos “Él me hizo hacerlo”, “No pude controlarme” y “No tenía alternativa” son frases que uno escucha y todas indican pensamiento de víctima. Reconocer que estos son ejemplos de no aceptar la responsabilidad, de desistir del control, pudiera ser suficiente para estimular a una persona a tomar una opción más responsable la próxima vez. *Aumentamos nuestro control por medio de las frases que usamos*. Note la diferencia en el sentido del control cuando un adjetivo relacionado con la emoción se convierte en un verbo como en “Me estoy enojando” a diferencia del usual “Estoy enojado”

Debido a que el lenguaje le da forma a nuestro pensamiento, particularmente cuando es la voz interna, la mentalidad de víctima es el resultado del pensamiento acerca de las fuerzas externas mas allá que de las *respuestas internas*. Los patrones de pensamiento común son: -“Alguien más es culpable”, “Algo causó mi comportamiento, no soy responsable por él” y “Soy una víctima”. Tomar el control consciente de la voz interna puede actuar como una varita mágica para ayudarnos a cambiar hacia estados mentales más positivos y que nos proporcionen más control.

Como padres, necesitamos enseñar a nuestros hijos a s*er vencedo*res y no víctimas, si no somos felices, tenemos la opción de hacernos felices. Como dijo Abraham Lincoln, “La mayoría de la gente son casi tan felices como ellos preparan su mente para serlo”. De hecho, no demostrar emociones negativas (infelices) a otros miembros de la familia puede considerarse como una obligación moral. ¿Por qué la infelicidad de un miembro de la familia debe contaminar a los otros miembros?

Nadie puede dar felicidad a otra persona, podemos asistir a nuestros hijos en aprender esta lección de vida enseñándoles a dialogar con ellos mismos en maneras que le proporcionen control las frases como “Me impulsa” y “Me estimula” que pueden sustituir a las ineficaces “Me hizo” o “Me causó”.

La investigación en el valor de la opción es sólida, los químicos que genera nuestro cerebro cuando nos sentimos optimistas y en control, son diferentes a los que se crean cuando nos sentimos pesimistas y sin control. Por eso *enseñar a los jóvenes que siempre tienen una opción y que no necesitan ser víctimas es realmente una de las ideas más valiosas que los padres pueden compartir.*

EL USO DE LAS OPCIONES PARA SOLUCIONAR CONFLICTOS

En nuestra compleja sociedad muy poca gente trabaja o vive en aislamiento total. Estamos continuamente envueltos en las relaciones sociales. Las interacciones entre las personas inevitablemente traen aparejados desacuerdos e incluso conflictos. El conflicto por sí mismo no es ni positivo ni negativo, más bien es la *respuesta* al conflicto lo que lo transforma en una experiencia constructiva o destructiva. Los conflictos desafían, pero al mismo tiempo ofrecen oportunidades de crecimiento. Cuando surge el conflicto hay esencialmente, dos opciones operacionales (1) Continuar el conflicto o (2) Resolver el problema.

La habilidad de manejar el conflicto de una forma constructiva radica en las opciones que *nosotros* tomamos primero, no en las opciones que los otros toman primero. Lo siguiente ilustra nuestro punto:

> Un padre estaba buscando consejo pues sentía que no podía comunicarse con su hijo de 17 años. El consejero preguntó: -"¿De quién es la culpa?", "¿Espera que su hijo se comunique con usted si usted no se comunica de forma exitosa con él?" El consejero sugirió que cuando el padre llegara a la casa debía acercarse al hijo y decirle: -"Entiendo que no me he comunicado de la mejor manera, ¿Es posible que tú estés haciendo lo mismo?" el consejero entonces retó al nombre y le dijo: -"Pero no creo que usted tenga el valor de hacerlo".
>
> Aunque creía que estaba haciendo lo que podía para acercarse a su hijo, el padre reconoció que sus intentos no tenían éxito, entonces un domingo en la mañana, cuando el hijo estaba en la cocina comiéndose un sándwich (mientras su padre estaba en el cuarto comiéndose las uñas) el padre decidió seguir la indicación del consejero, caminó a la cocina y dijo: -"Hijo, entiendo que no me he comunicado contigo de la mejor manera que pude, ¿Es posible que tú estés haciendo lo mismo?, el hijo, de pronto, abrumado por la emoción, felizmente alzó a su padre y lo abrazó.

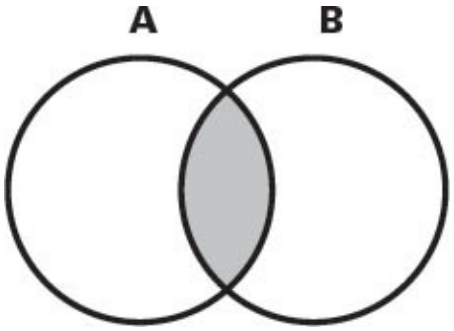
Como casi siempre, en este caso el hecho de acercarse con compasión y dignidad como hizo este padre finalmente, es una opción que cualquier individuo puede iniciar para resolver una situación de conflicto.

Este es un punto para enfatizar una y otra vez*: Si usted quiere cambiar a alguien más, el cambio siempre comienza con usted mismo(a).*

Desenredar los Círculos

Desenredar los círculos es una técnica muy simple para la resolución de conflictos entre dos personas, sin la participación de una tercera. Es facilísimo entenderlo de forma visual. Primeramente dibuje dos círculos interconectados, el círculo de la izquierda representa a la persona A, el círculo de la derecha representa a la persona B.

El área central donde los círculos se superponen representa el problema, el conflicto a resolver.



La tendencia natural durante un conflicto es para cada persona decirle a la *otra persona* qué debe hacer o dejar de hacer esa persona, básicamente el mensaje enviado es que la *otra persona* necesita cambiar. *Desenredar los círculos* usa una estrategia diferente, en lugar de señalar a la otra persona; la persona A describe que *él mismo* o *ella misma* hará, la persona B entonces naturalmente seguirá el mismo proceso de decir que él o ella hará para resolver el problema. Al concentrarse en el comportamiento *propio*, aún los conflictos difíciles se resuelven. La razón es que cada persona refleja y toma responsabilidad por sus propias acciones. Este enfoque tiene tanto éxito porque no es acusatorio ni coercitivo. *Desenredar los círculos* permite a los participantes mantener su dignidad, resolver las situaciones rápidamente e inmediatamente mejorar las relaciones.

Una buena forma de enseñar esta estrategia a niños(as) pequeños(as) es dibujar dos círculos grandes o poner dos aros de hula hula superpuestos, comience por pedirle a cada niño(a) que se pare en cada uno de los círculos, entonces haga que describan un problema que hayan tenido previamente con otra persona. Haga que cada uno use una técnica para *desenredar los círculos* para la situación descrita. Ellos verán rápidamente como cualquier situación puede resolverse. La técnica no necesita ser limitada a los jóvenes, puede usarse por personas de cualquier edad.

Yo empleé esta técnica de forma exitosa con dos niños de cuatro años, usando

palabras que ellos podían entender simplemente les expliqué que ninguno podía cambiar al otro, que la única persona por la que cada uno podía responder era por cada uno de ellos. Entonces los reté a llegar a una solución a su conflicto en cuatro minutos. Ellos resolvieron la disputa en dos.

Un factor importante para el éxito de esta estrategia es evitar el "reciclaje del pasado", a veces quienes discuten se enfocan en el pasado y reviven los recuerdos, pero mientras más reciclamos el pasado, más evitamos enfrentar el presente. El pasado no se puede cambiar y es inútil pues agua pasada no mueve molino. Puesto que solo podemos planear para el futuro cuando queremos resolver un conflicto nuestras discusiones deben estar *orientadas hacia el futuro,* los dos ingredientes fundamentales son: (1)mantenga la conversación enfocada en el futuro y (2) note que las personas pueden cambiarse *solo a ellos mismos.* Haga de esta técnica de *desenredar los círculos* una receta ganadora para resolver los conflictos de una manera simple y eficaz. Mientras que las personas psicológicamente "estén en su círculo" pueden negociar casi todo. Cada persona envía el mensaje "Quiero mejorar la situación, aquí está lo que estoy dispuesto(a) a hacer".

Si los jóvenes en conflicto están enojados, primero llame a un período de calma. Un procedimiento simple y eficaz sería que ambas partes extiendan los brazos hacia afuera como si estuvieran sosteniendo una caja grande y luego *lentamente* contar en reversa del 10 al 1 mientras van cerrando los brazos hasta que las palmas de las manos se toquen. Como las emociones siguen aquello que pensamos, el enojo desaparece pues la atención se redirige a otro punto. Con niños menores y adultos, primero llame a un periodo de aislamiento, alejarse de la situación permite que todos se calmen. Cuando estamos enojados raramente nos enfocamos en la solución. Tan pronto todos estén en calma finalice la *solución de los círculos*.

ELEGIR LA "OPCIÓN" COMO SU NUEVO HÁBITO

Simplemente dicho, *mientras más control le dé a los demás, más eficaz se vuelve uno mismo*. Esta es una paradoja verdadera y universal que requiere de alguna experiencia para entenderla totalmente. El siguiente comentario, luego de una presentación en Australia pudiera ayudar:

> -"Si queremos que los niños sean cuidadosos, honestos, generosos y responsables, tenemos que ser cuidadosos, honestos, generosos y responsables nosotros mismos". Como se ha dicho: -"Dar el ejemplo

no es una manera de enseñar, sino la única manera de enseñar". La opción es esencial para la enseñanza y aprendizaje de los valores. Usted no puede asignar por mandato la generosidad, el cariño, la responsabilidad, la honestidad y todo lo demás. Esos valores solo pueden promoverse en un medio de opción. Usted solo puede mostrar honestidad, cariño, responsabilidad cuando usted elige no comportarse de manera irresponsable. En estos días muchos niños gozan de gran cantidad de libertad, pero no eligen los comportamientos responsables para manejar su libertad.

En las escuelas casi siempre creemos que estos niños saben cómo comportarse apropiadamente y eligen no hacerlo, quizás a muchos de estos niños nunca les han ensenado los comportamientos necesarios, para ser responsables, cariñosos, honestos, o les han enseñado las habilidades y comportamientos pero nunca les han dado la opción de elegir comportarse en estas maneras. La opción es el ingrediente básico para promover los principios de la sociedad.

—Nancy Snow, oficial de conducta
del Distrito Newcastle,
New South Wales, Australia

Ofrecer opciones puede ser la más fácil de las tres prácticas para comenzar. Brindar opciones, simple y fácilmente, elimina la obligación. Iniciar esta práctica, permitirá a sus hijos tomar decisiones más inteligentes, convertirse en personas más responsables, aumentar su cooperación, reducir el estrés de todas las partes y aumentar su disfrute como padre o madre.

EL CAMBIO, LA OPCIÓN Y EL SENTIDO DE PERTENENCIA

Pudiera ser que usted esté leyendo este libro porque quiera hacer algunos cambios. Para el cambio son necesarios dos requisitos, el primero es la *conciencia* de que el cambio es necesario, el segundo es el *sentido de pertenencia*. La opción trae consigo *el sentido de pertenencia*, porque como se mencionó *las personas no discuten con sus propias opciones*. El cambio duradero sólo ocurre si la persona es *dueña del cambio*.

Una discusión de la opción no estaría completa sin mencionar la trampa en la que los padres pueden caer fácilmente de pensar que si las opciones se dan el control de los padres puede comprometerse. Esto es algo que se asume

equivocadamente y es falso. Un método común y erróneo es pensar que en términos de uno *o* del otro, “esto” *o* “aquello”. Tal pensamiento puede llevar al poder y a las luchas de ego. La realidad es que casi siempre está disponible una tercera alternativa. Cuando las partes inicialmente comparten sus deseos y después alcanzan un acuerdo para tratar de satisfacer a todos, la situación se vuelve *transformadora* porque nadie pierde y todos ganan.

Pronto usted verá que tales situaciones resultan en sentimientos positivos y de control para todos los que participan.

Una vez aprendidos el poder de mantener una actitud positiva y de ofrecer opciones, pasamos al tercer método.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Los jóvenes ganan confianza y habilidades al tomar decisiones.
- Las opciones dan control y ofrecerlas no solo reduce significativamente el estrés, sino que es mucho más eficaz que el uso de la coacción/obligación.
- Los jóvenes pueden aprender a elegir sus respuestas en cualquier situación, estímulo, impulso o instinto.
- Debe enseñarse a los jóvenes que ellos son producto de sus opciones, así como de las circunstancias.
- Enseñar a los jóvenes acerca del *pensamiento opción-respuesta*, que ellos *no necesitan ser víctimas* es uno de los patrones de pensamiento más valioso que podemos concederles.
- La diferencia fundamental entre el pensamiento optimista y el pensamiento pesimista incluye la percepción del control que depende, a su vez, de la percepción de las opciones.
- La opción, el control y la responsabilidad están tan relacionados que uno afecta significativamente a los otros.
- Enseñar a los jóvenes a escuchar su voz interna de manera útil y que les brinden auto control al enfocarse en las opciones que están disponibles para ellos.
- El uso de la técnica de *desenredar los círculos* es una estrategia de resolución de conflictos muy exitosa pues permite enfocarse en las opciones propias, en lugar de enfocarse en lo que la *otra persona* debe hacer.

- Como padres podemos elegir concentrarnos en el pasado lo que resultará en estrés y sentimientos negativos o concentrarnos en el futuro que es menos estresante y más eficaz.
- La opción trae consigo el sentido de pertenencia, los cambios duraderos solo ocurren si la persona es *dueña de la opción.*

3

La Reflexión

Hacer preguntas reflexivas es una habilidad que cualquiera puede aprender.

Una de las alegrías de ser padres y madres es el orgullo de ver a nuestros hijos crecer y hacerse responsables. Cuando los vemos actuar de manera irresponsable queremos cambiarlos. Pero nuestro deseo de cambio y el deseo de cambio del joven a veces entran en conflicto. La forma de efectuar el cambio es uno de los mayores desafíos de ser padres y madres y es el asunto de este capítulo.

CAMBIAR A LOS DEMÁS

Resumiendo brevemente, el Capítulo 1 muestra el poder del *sentimiento positivo* para modificar el comportamiento. Seremos más eficaces cuando pensamos y nos comunicamos en formas positivas. Si usted se compromete a reducir su estrés y convertirse en una persona más eficaz, usted habrá comenzado a cambiar su voz interna negativa y las comunicaciones negativas para ser más positivo.

El Capítulo 2 introduce el concepto que *ofrecer opciones* reduce significativamente el estrés y es mucho más eficaz que tratar de forzar el cambio. Si un padre o madre obliga o impone una decisión sobre un niño, que a dicho menor, no le gusta; y si el niño no responde como el padre o madre desea, el menor está ctomando una opción, llámese desafío, pero de cualquier manera se ha tomado una opción. Por el contrario, si el menor obedece, también se ha tomado una opción. Por ello, como el niño de cualquier manera tiene opciones, proveerlas disminuye el estrés y es más eficaz que no ofrecerlas. Este capítulo se enfoca en *la reflexión*, el tercer método para ser padres sin estrés y para criar hijos responsables. Para entender el poder y el significado de la reflexión, usted necesita un entendimiento de dos verdades básicas de la vida: La primera es que

cualquier control sobre otra persona es temporal.

La segunda es que *intentar controlar a otra persona es realmente un intento de cambiar a esa persona*. Mientras creamos que podemos cambiar a otra persona hay un elemento natural para que un padre emplee la fuerza y la obligación, especialmente cuando el menor no hace lo que queremos.

Por un momento piense *en* una persona con la que usted haya tenido una relación personal, un niño, una pareja, otra persona importante, un padre, un colega de trabajo o un amigo. Ahora respóndase usted mismo(a) las dos preguntas siguientes: (1) ¿Alguna vez cambió usted a esa persona? (2) Y si esa persona cambió, ¿hizo usted el cambio o esa persona verdaderamente hizo el cambio? *Una de las verdades de la vida es que nadie puede cambiar a otra persona; solo podemos cambiarnos a nosotros mismos*. La razón principal que desenredar los círculos, descrita en el capítulo anterior, sea una técnica tan eficaz es que se basa en esta simple verdad. Ciertamente un padre puede controlar a su hijo(a) usando la autoridad, por ejemplo, cuando un padre no deja salir a un hijo(a) o lo envía a un aislamiento. Pero la *obediencia* temporal no significa que hayamos *cambiado* la forma en que la otra persona *quiere* comportarse o pudiera comportarse en el futuro especialmente cuando no estemos presentes. Las personas pueden ser *controladas* por otros, pero no *cambiadas* por los otros.

Por favor, note que mi punto no es si el padre debe ejercer la autoridad, existen ocasiones en que el uso de la autoridad no solo es apropiado, sino necesario. Mi punto es que los intentos para controlar y/o cambiar a alguien más usando la autoridad son temporales, generan estrés, impulsan las malas relaciones y son la aproximación menos eficaz para animar el cambio en otra persona.

LLEVAR LA CONTRARIA O CONTRADECIR

“La tendencia a llevar la contraria” es el nombre de la resistencia natural humana a ser controlados. Aunque los adultos experimentan este fenómeno, parece sorprendernos cuando lo vemos en los niños. Esta tendencia es la dinámica más malentendida y malinterpretada en las relaciones entre adultos y niños.

Esta resistencia instintiva puede tomar muchas formas, el “¡No!” reactivo del niño pequeño, la resistencia cuando se les apura, la desobediencia o el desafío y la falta de motivación. La tendencia puede manifestarse a sí misma en demorarse o haciendo lo opuesto de lo que se espera.

También puede expresarse como pasividad, negatividad o la discusión y es un fenómeno tan universal en ciertos estadios del desarrollo que han hecho surgir

términos como “Los terribles dos” y “Los adolescentes rebeldes”. A pesar de los millares de manifestaciones, la dinámica que subyace es engañosamente simple: es una reacción defensiva a la coacción que se siente.

La tendencia a contradecir es normal en los niños pequeños y los niños de preescolar y explica por qué en los jóvenes de mayor edad el elogio es a veces contraproducente. Por qué algunos jóvenes se preocupan por los tabúes y por qué algunos niños hacen lo contrario de lo que se espera. Los adultos malinterpretan esta tendencia en un niño(a) como una manifestación de ser obstinado; como de ser manipuladores si tratan de estar en el camino o intencionalmente poner el dedo en la llaga. Tratar de resolver esta dinámica con los métodos tradicionales de obligación es una receta para el fracaso, pues a nadie le gusta que lo obliguen, incluyendo a los niños. El antídoto de la tendencia a llevar la contraria es evitar que emerjan los sentimientos de ser obligados, el factor fundamental es concentrarse en la influencia más que en la obligación. *El arte de la influencia es inducir a las personas a que se influyan a sí mismas,* los padres que se enfocan en influenciar más que en dominar tienen más éxito, menos estrés y más alegría en las relaciones con sus hijos.

LA INFLUENCIA Y LA REFLEXIÓN

La reflexión es básicamente la auto evaluación y engendra la auto corrección, que es la ruta más eficaz para el mejoramiento y crecimiento. Es la manera en que los adultos aprenden y crecen. Este mismo enfoque se aplica para las personas jóvenes que están *en el proceso* de convertirse en adultos.

Estimular la reflexión es el enfoque más eficaz para influenciar a otra persona a que acepte una idea, y la manera más efectiva de estimular la reflexión es *hacer preguntas reflexivas*. Durante mis seminarios pregunto: -“Para los que estén o estuvieron casados, ¿les obligaron a aceptar la propuesta de matrimonio?” Es decir, ¿*Se les dijo* que se iban a casar con la persona que se los propusiera? Raramente se alza alguna mano.

Entonces pregunto: -“¿A cuántos de ustedes que están o estuvieron casados les pidieron matrimonio?” Todos alzan la mano.

Cuando realmente queremos algo, intuitivamente sabemos pedirlo en lugar de decirlo.

A continuación veremos un ejemplo donde preguntar fue la clave para una resolución de un problema de manera más eficaz.

Dos hermanas vivían juntas y se llevaban bastante bien, pero ese día

en particular, ellas se enfrentaron. La hermana mayor estaba lavando los platos, la hermana más joven entro a la cocina y tomó la última naranja del cesto. La hermana mayor dijo: -“Un momento, ésa es mi naranja”. La hermana menor dijo: -“Lo siento ahora la tengo yo”; discutieron por un rato, cada una dando sus razones como típicamente ocurre en muchos hogares.

Sin embargo, en lugar de continuar con la discusión, ellas llegaron a una solución relativamente creativa, la hermana mayor cortó la naranja a la mitad y para asegurar la equidad, la hermana menor tomó primero la mitad de la naranja que ella deseaba.

Esta fue una solución, práctica, creativa y que la mayoría de las personas pudiera considerar como bastante buena, pe*ro no la me*jor solución. La hermana mayor preguntó a la menor con que propósito quería la naranja. La hermana más joven respondió: -“Quiero exprimirla para hacer jugo”. Entonces la hermana menor preguntó a la mayor: -“¿Para qué la quieres?” -“Quiero rasparla y usar la corteza para hornear” respondió.

Al averiguar, *al pregun*tar, cada hermana obtuvo el doble de lo que habría recibido del acuerdo original.

Aunque como en la historia anterior, hacer preguntas parece simple, los tipos de preguntas que estimulan la autoevaluación y el cambio son un tipo en particular. La palabra pregunta (question) se origina de la raíz latina *quaestio* que quiere decir buscar (to seek) contenida en la palabra pregunta (question) estála raíz quest (averiguar, investigar) que sugiere que la pregunta es una aventura. Por ello, piense en la pregunta como una aventura para encontrar el pensamiento de la otra persona ¡Y usted disfrutará el proceso!

EL ARTE DE LA REFLEXIÓN

El *cambio*, a diferencia del *control*, siempre es el resultado de una *decisión interior*. En el análisis final, hacemos lo que hacemos porque queremos hacerlo. Que otra persona *quiera* hacer lo que nos gustaría a nosotros que esa persona hiciera se sustenta con la habilidad de *crear el deseo*. La aproximación más eficaz para lograr cambios duraderos en el comportamiento será invariablemente el resultado de la *reflexión* pensando en las acciones propias de uno y en las opciones y entonces desear hacer algo de manera diferente.

Cuando se hacen l*as preguntas reflexi*vas específicas, a las personas se les

estimula a pensar, a reconsiderar, a cambiar sus mentes y a crecer. *Al hacer preguntas reflexivas* usted llevará a cabo lo que usted quiera hacer más eficientemente con menos resistencia y menos estrés. Al hacer que el joven reflexione, usted evita de forma instantánea la resistencia natural del menor a ser controlado.

Benjamín Franklin dijo: -"Usted no puede obligar a las personas a cambiar sus mentes" una vez que usted haya entendido claramente esta simple verdad de la vida, surge la pregunta inevitable: -"Si no puedo cambiar a otra persona, entonces ¿cuál es el enfoque más eficaz para hacerlos cambiar?" Como Franklin y otros grandes influyentes aprendieron nunca es a través de la crítica y la coacción estas aproximaciones son negativas en lugar de positivas. Como con las prácticas de los sentimientos positivos y de la *opción*, esta tercera práctica de la *reflexión* significativamente incrementará su efectividad en lograr sus metas de influir en otros el cambio.

Las Preguntas Reflexivas

Las preguntas reflexivas no son obligatorias, ellas *guían* en lugar de *obligar*.

Aquí hay un ejemplo: estaba sentado en un avión al lado de un niño activo de cuatro años cuya madre estaba pasando por un momento desafiante con él. Durante el transcurso del vuelo el niño tomó el teléfono de la parte trasera del asiento frente a él y comenzó a jugar con él. Me incliné hacia él y le pregunté: -"¿Que sucedería si lo rompieras?" Él inmediatamente puso el teléfono en su sitio. Mi pregunta simple lo estimuló a pensar, a reflexionar. Vale la pena notar que los primeros dos principios también estuvieron presentes, la pregunta fue positiva en su naturaleza (a diferencia de una negativa que hubiera hecho aflorar su tendencia natural de llevarme la contraria) y la pregunta produjo una opción. En lugar de pretender la obediencia en decirle al niño qué hacer, le hice una pregunta reflexiva. Si la madre le hubiera *dicho* al niño que pusiera el teléfono en su sitio mi suposición es que ella hubiera enfrentado un desafío.

Una razón que hace esta técnica tan exitosa en influir a los otros al cambio es que las preguntas dirigen el pensamiento de la persona en una forma *positiva*. Los dos factores fundamentales que toman parte aquí son: (1) el menor reconoce que es necesario un cambio y (2) el menor tiene la respuesta, el sentido de pertenencia es un componente principal para el cambio. Se refuerza el punto: *Las personas no discuten con sus propias decisiones.*

Las Preguntas son un Regalo

Cuando usted usa preguntas reflexivas, está dirigiendo el pensamiento de la otra

persona. *Es este proceso de cuestionamiento que comienza el proceso de pensamiento* para ambos, para usted y para la otra persona. Este tipo de pregunta es un regalo para la persona que se le hace pues induce a la claridad de pensamiento. De forma similar la respuesta es un regalo para el que pregunta porque es una manera rápida de obtener y entender el punto de vista de la otra persona.

Hacer preguntas reflexivas incrementa el conocimiento de los padres de las percepciones de un niño(a) en tanto aumenta de forma significativa el entendimiento del padre del menor. Esta aclaración lleva a ambos a incrementar la eficacia y mejorar las relaciones. *Un propósito clave para todas las relaciones es ganar en entendimiento, obtener claridad del pensamiento de la otra persona y no necesariamente lograr el acuerdo*. La claridad tiene prioridad sobre el acuerdo. La experiencia ha mostrado una y otra vez que dirigirse al entendimiento y a la claridad es la ruta más eficaz para resolver las diferencias.

> Cuando mi esposa y yo estábamos visitando a mis primos fuimos con ellos a recoger a su hija después de la escuela. En ese trayecto los padres describieron a la menor de seis años como el sueño se sus padres, mientras que la de tres años y medio era un desafío real. Los padres nos dijeron que la hija menor tenía dificultad en compartir, en preescolar si ella no obtenía lo que quería, ella expresaría su infelicidad gritando. Sus padres la describieron como muy manipuladora.
>
> Cuando las dos hijas subieron al auto, mi esposa y yo anunciamos que teníamos un regalo para ellas, un juego que podía jugarse solo por una persona a la vez, les pedí a las niñas siles importaba tomar turnos y me aseguraron que eso no sería un problema. Después de enseñarles cómo funcionaba el juego, se acordó que la más pequeña tomaría el primer turno, también se acordó que cada una tendría dos turnos antes de pasar el juego a la otra. De manera predecible después de sus dos turnos correspondientes, la hermana menor no quiso terminar el juego. Le recordé el acuerdo de compartirlo con su hermana. Ella ignoró mi comentario. Me pregunté: -"¿Qué pue*do pregunta*rle, *no deci*rle, para hacerla reflexionar sobre el acuerdo, en el procedimiento que acordamos al inicio, y hacer que ella tome responsabilidad?" Mientras jugaba el juego por tercera vez la pregunté simplemente: -"¿Es éste tu segundo intento de tu segundo juego?" La hermana menor me miró y entregó el juego a su hermana mayor. Hacer una pregunta reflexiva

tuvo mejor resultado que intentar usar la persuasión obligatoria.

Este ejemplo nos trae un punto importante. *A veces los padres necesitamos estar satisfechos con solo un paso en la dirección correcta*. Un sencillo no es un jonrón (*homerun*) , pero lleva al jugador de béisbol a primera base y lo mueve en la dirección deseada. En la situación con la hija de mi primo, la niña obviamente no estaba contenta entregando el juego cuando aún quería jugar. Yo no estaba contento que ella no mantuvo su acuerdo de compartirlo después del segundo turs y por eso estuve satisfecho con un paso en la dirección correcta.

Tan pronto usted comience a hacer preguntas reflexivas, inmediatamente se dará cuenta de la eficacia y el poder de esta estrategia. Las preguntas como las que siguen están diseñadas para promover el pensamiento profundo y reflexivo: "¿Estás dispuesto a tratar algo diferente?"

"¿Qué harías si no pudieras fallar?"

"¿Qué harías para lograrlo?"

Guías de Procedimientos

Las preguntas eficaces provocan una respuesta de *pensamiento,* se enmarcan para ajustarse a la situación y para aclarar 1. Se enfocan en *el prese*nte o *el fut*uro a diferencia del pasado 2. Casi siempre empiezan con "Qué" o "Cómo"

3. Usualmente son preguntas de respuestas abiertas, requieren una respuesta más amplia que "sí" o "no".

Las preguntas que se pueden contestar con un simple "sí" o "no" son preguntas llamadas cerradas pues a veces cierran la conversación. Haga preguntas cerradas *solo* si ellas llevan a la auto interrogación o a la autoevaluación. Por ejemplo: "¿Lo hiciste de la mejor manera?"

"¿Estás complacido con lo que has hecho?"

En otras situaciones, las preguntas de "sí" o "no" pueden ser eficaces si van seguidas de otras preguntas que piden una explicación. Los ejemplos son: "¿Estás usando un enfoque responsable?, ¿Cómo?"

"¿Estás satisfecho con tus resultados? Si no, ¿Qué pudieras hacer?"

En algunos ejemplos, hacer la pregunta es suficiente, por ejemplo:

"¿Vas a permitir que esta (situación, persona o problema) te detenga?"

"¿Puedes visualizarte haciendo (un proceso específico)?"

A diferencia de las preguntas cerradas, las preguntas abiertas invitan a los niños a participar en un diálogo con usted, ellas estimulan las respuestas más meditadas. Por ejemplo: “¿Cuál es tu parte favorita del día?”

“¿Qué aprendiste hoy?”

Mientras más estimulemos a los niños a hacer las cosas por ellos mismos, más fuertemente comunicamos los mensajes “Yo creo en tus habilidades y destrezas”, mientras usted se habitúa a usar el lenguaje de la responsabilidad, podrá ver la evidencia tangible del crecimiento de sus hijos. Cuando les preguntamos a los jóvenes por sus ideas y sugerencias a veces nos sorprendemos positivamente por sus soluciones prácticas y creativas. Las personas de cualquier edad son más propensas a seguir con las soluciones cuando han ayudado a crearlas. Las preguntas no tienen que terminar con un signo de interrogación, por ejemplo, lo siguiente son afirmaciones eficaces que promueven la reflexión y la aclaración: “Por favor, descríbemelo”

“Explícame que quieres decir cuando dices…”

Algunas preguntas estimulan a la reflexión sin requerir una respuesta. Las preguntas con coletillas son un ejemplo. Una pregunta con coletilla es simplemente una pregunta que se ofrece rápida y de forma indiferente al final de una afirmación u observación que anima a revisar la comunicación anterior, por ejemplo: -“Entonces, ¿piensas que ayudará en la situación, o no?” Cuando se usan las preguntas con coletillas usted hace una afirmación y la deja para que la persona con quien usted habla piense. Este tipo de preguntas brinda a los padres una herramienta para ayudar al joven a revisar lo que se ha dicho, ellas impulsan una oportunidad para que el o la joven, sin que requiera dar explicaciones a un adulto. A continuación, hay más ejemplos de preguntas con coletillas: “¿Quisiste decir si podías ir a la casa de tu amigo cuando terminaras tu tarea, no?”

“Es un logro tremendo, ¿no crees?”

“Realmente no quisiste decir eso, ¿o sí?”

“¿En realidad piensas que obtendrás lo que quieres?”

¡No necesitas responder!”

Ser padres sin criticar es un desafío extremo. Una manera de reducir esta forma tan negativa de comunicación es convertir la crítica en pregunta. Preguntar: -“Si fueras a hacer todo de nuevo, ¿qué harías diferente?” Hará que el mensaje llegue

sin traer agravantes al padre o a la madre y sin sentimientos negativos al menor. Existe una gran diferencia entre el rechazo del padre *al niño(a)* y la falta de apoyo del padre *por una acción del niño(a).* Los niños pueden fácilmente ver y entender la diferencia. Hacer que el joven reflexione es una manera excelente de separar el acto del actor.

Un Ejemplo Personal

Mi esposa ha estado charlando con la misma cajera en la tienda de alimentos de nuestro vecindario por muchos años. Al inicio de los intercambios, la cajera comentó como su obstinada nieta de cinco años era todo un desafío y que la madre estaba indecisa en el manejo de su hija. Mi esposa le dio a la cajera algunas sugerencias enfatizando en la opción y la reflexión, cuando la abuela comenzó a usar esas prácticas, sus conversaciones con la nieta eran de la manera siguiente: La nieta de cinco años estaba llorando y su abuela le preguntó:

-"¿Quieres actuar como una niña grande o como una bebé?"

Respuesta: -"Quiero llorar, por eso quiero actuar como una bebé"

Poco después la niña dijo: -"Ahora quiero actuar como una niña grande"

En otro incidente la abuela le preguntó: -"¿Por qué lloras?"

La nieta respondió: -"No sé", y dejó de llorar.

En la conversación más reciente que mi esposa tuvo con la cajera, ella mencionó que su nieta de ahora diez años se había convertido en un motivo de felicidad.

Hay un viejo dicho que usualmente se le atribuye a Confucio que dice algo como: -"Si le das un pescado a un hombre, le darás alimento para un día, si lo enseñas a pescar, lo alimentarás toda su vida". Esto simplemente significa que si usted le da a una persona la respuesta, la persona solo tendrá una solución temporal, pero enseñe a esa persona los principios que llevan a esa verdad, y la persona podrá crear las soluciones en el futuro. La nieta de la cajera aprendió el mecanismo para la reflexión que le durará toda la vida.

Un Ejemplo de Nuestros Antecesores

El Cacique "Oso Parado" (*Standing Bear*) no recuerda a su padre diciendo -"Tienes que hacer esto", sino que con frecuencia su padre crearía expectativas diciendo algo como"hijo, algún día cuando seas un hombre, harás esto"

Un Ejemplo para Manejar las Quejas

Una madre me contó la historia siguiente acerca de cómo ella usaba el cuestionamiento reflexivo para detener las quejas de su hijo: Durante la búsqueda de un método más eficaz para la disciplina comencé a leer el libro del Dr. Marshall*, La Disciplina sin Estrés (Discipline without Stre*ss).

Luego de asistir al juego de hockey de mi hijo a casi dos horas de la casa, continué mi lectura en el auto mientras mi esposo conducía. Mi hijo, que en ese momento tenía once años, me dijo que lo habían invitado a la casa de un amigo y quería ir cuando llegáramos a casa. Así fue esa conversación: Hijo: -"Cuándo lleguemos a casa, ¿puedo ir a casa de Greg?"

Mamá: -"No, es tarde y aún falta para llegar".

Hijo: -"Realmente quiero ir, ¿puedo ir?"

Mamá: -"No, no esta noche".

Hijo: -"Pero Greg me lo pidió, ¿puedo ir?

En este punto de la conversación, ya comenzaba a irritarme, recordé de pronto una sección del libro que tenía preguntas que hacerle al menor en un caso como este, busqué rápidamente la parte de "Quejas". Cuando mi hijo preguntó otra vez si podía ir a casa de su amigo, yo estaba lista: Mamá: -¿Por cuánto tiempo más vas a hacer esto?"

Hijo: (con tono de humor) -¡Por siempre!

Mamá: -"¿Así obtendrás lo que quieres?"

Hijo: (agradablemente) -"No"

Y ese fue el fin. No preguntó de nuevo.

Las Preguntas Ineficaces

Generalmente tenga cuidado al preguntar "¿Por qué?" Ésta es una de las preguntas más usadas y aún así una de las más *ineficaces* que usted puede preguntar. No solo tiene un tono implícito acusatorio sino que bloquea la conversación pues impulsa los sentimientos negativos. Trate este experimento en voz alta para que pueda escucharlo.

Pregunte: -"¿Por qué haces eso?"

Entonces, pregunte: -"¿Qué acaba de suceder?"

Note que en la primera pregunta el tono de voz sube, y si estuviera hablando con

alguien el volumen de su voz también hubiese subido, ¿notó la diferencia en sus emociones al hacer la pregunta con “por qué” a diferencia de la pregunta “qué”?

Además, preguntar “¿por qué?” apunta a la motivación de la persona y articular la motivación de uno puede ser difícil. Aún si la motivación pudiera expresarse la persona joven pudiera no querer revelarla. Por ello cuando se usa la pregunta “¿por qué?” con algunos jóvenes, se incita a dar una excusa, a ser una víctima y lleva a evitar la responsabilidad. Este es particularmente el caso con los jóvenes que han sido “marcados”. Aún cuando esta clasificación es para ayudar, la etiqueta puede convertirse en una muleta, decir o pensar: “No puedo evitarlo”, “Sufro del Trastorno del Déficit de la Atención (ADD)” es un ejemplo del daño que puede hacer esta clasificación.

Además, los jóvenes a vec*es no saben por* qué hacen lo que hacen. Aún si fueran capaces de articular la razón, es degradante tener que hacerlo. A nadie le gusta admitir una mala decisión, si usted está realmente curioso de la razón, entonces pregunte de una manera que no juzgue: -“Por curiosidad, ¿por qué elegiste esto en lugar de aquello?” Al cambiar la estructura de la pregunta se elimina cualquier interferencia negativa. *Y lo que es más importante hacer una pregunta con un por qué tiene poco efecto en el cambio del comportamiento.*

Los tipos adicionales de preguntas que no empiezan con el por qué pueden tener una implicación negativa. Note la exigencia no explícita y el tono solapado negativo de la pregunta: -“¿Cuándo vas a dejar de hacer eso?” Por otra parte: -“¿Cuánto tiempo crees que continuarás haciendo eso?” Es una pregunta solamente de aclaración cuando se pregunta en una manera no acusadora.

Compare las dos preguntas más abajo, la intención detrás de cada una es la misma; aun así note las diferencias sutiles, la primera pregunta tiene un tono hostil y se muestra como una exigencia no dicha, la segunda es interrogativa, no acusadora.

A “ ¿Cuándo vas a empezar con tus deberes?” (Acusatoria)

B “ ¿Tienes un plan en mente para tus deberes?”(Interrogativa)

Si usted fuera el menor, ¿Cuál de las dos preguntas oirías? ¿Cuál sería más eficaz para estimularle a actuar? Un mecanismo de retroalimentación importante para desarrollar su habilidad de hacer preguntas eficaces es notar la calidad de las respuestas que recibe, *porque la calidad de las respuestas dependerá mayormente de la calidad de las preguntas.*

Aquí vemos un ejemplo. Los padres gastan 300 dólares para enviar a su hijo al campamento de verano. Cuando recogen al menor, los padres preguntan: -“¿Cómo te fue en el campamento? Y el joven responde: -“Bien”. Los padres

más bien se sienten decepcionados cuando solo reciben un “Bien” como respuesta. Por el contrario, si los padres hicieran preguntas *reflexivas* más específicas, el resultado sería completamente diferente. -“¿Cuál fue la experiencia más importante que tuviste en el campamento?” Estimula a la reflexión que a su vez, le dará a los padres el placer de escuchar las experiencias de su hijo.

Preguntas Eficaces

Las siguientes preguntas son particularmente eficaces y le ayudarán a comenzar. Ellas pueden ser aún más eficaces cuando los jóvenes comienzan a hacerse el mismo tipo de preguntas a sí mismos.

“¿Qué haría ahora una persona extraordinaria?”

“¿Cuál sería la mejor manera de responder en esta situación?”

“¿Qué obstáculo te impide hacerlo?”

“¿Qué se puede hacer para evitar que ese impulso dicte el comportamiento futuro?”

“¿Qué te dice tu cuerpo?”

“¿Qué puedes hacer para obtener lo que quieres?”

“¿Qué harías para mejorar esta situación?”

“Algunas personas eligen _____ ¿qué piensas de eso?”

“¿Cómo puedes reparar lo que sucedió?”

“¿Cómo te ayuda lo que haces?”

“¿Qué puedes hacer para cambiar la situación?”

“¿Cómo puedes hacerlo sin molestar a tu hermana?”

“¿Cuál pudiera ser una mejor opción para hacer feliz a todos?”

“¿Cómo describirías la forma en que quieres que resulte?”

“Está bien cometer un error. Ahora, ¿cómo vas a corregirlo?”

“Cuando haces eso, ¿qué tipo de relación estas creando?”

“En una escala del 1 al 10, ¿qué hace falta para hacerlo un 10?

“¿Qué aprendiste que pudieras aplicar en otras áreas**?”**

Preguntas Adicionales para Propósitos Específicos

Una serie de preguntas de cuatro pasos para cambiar el comportamiento:

1. *¿Qué quieres?*

2. *¿Qué eliges hacer* para obtener lo que quieres?

3- Si lo que eliges no te hace obtener lo que quieres, entonces ¿cuál es *tu p*lan?

4. ¿Cuáles son tus procedimientos para poner en práctica *el plan?*

Para reducir las quejas:

"¿Por cuánto tiempo más piensas que necesitarás continuar esto?"

"¿Lo que estás haciendo te ayuda a obtener lo que quieres?"

"¿Qué notas de la experiencia que estás teniendo*?"*

Para realizar alguna tarea:

"¿Lo que estás haciendo te ayuda a realizar tu tarea?"

"Si quisieras cumplir tu tarea, ¿cuál sería el primer paso?"

"¿Qué te gusta hacer que puedes aplicar a esta tarea*?"*

Para lograr el compromiso:

"¿En el medio de todo, pudiste haber mantenido tu compromiso?"

"¿Qué puedes hacer para lograrlo*?"*

Para mejorar la calidad:

"¿Cómo luce esto para ti?"

"¿Qué puedes hacer para avanzar más?"

"¿Qué limitaciones podemos eliminar que te permitirían hacerlo mejor*?"*

Para comenzar la conversación:

"¿Qué fue lo más agradable para ti hoy?"

"¿Qué fue lo que más te molestó hoy? ¿Cómo lo manejaste?"

"¿Cuál fue tu mayor desafío hoy? ¿Cómo lo enfrentaste?"

“Si esa situación se repite, ¿qué harías?”

La Pregunta de Oro: -“¿Qué piensas?”

Si estuviera limitado a ofrecer una pregunta que tuviera un matiz positivo que reconociera a la persona, que requiera la opción y que estimule la reflexión, esa pregunta sería: -“*¿Qué piensas?*”

LA PRÁCTICA ES LA MADRE DE LA HABILIDAD

Cuando aprendimos por primera vez a caminar, nos tambaleá-bamos, éramos inestables y nos caíamos. Cuando aprendimos a montar bicicleta o conducir un auto, la mayoría de nosotros pasamos por períodos de inseguridad e incomodidad. Pasamos por esos períodos cada vez que aprendemos una nueva habilidad. Piense en un momento como éstos de su propia vida. Quizás fue cuando aprendió a nadar, a tocar un instrumento musical, a patinar o a mecanografiar. ¿Recuerda cuán embarazoso se sentía al principio? Recuerde también que la duda, la incomodidad y la torpeza desaparecieron una vez que usted logró hacerlo bien. El aprendizaje es una habilidad simple que no siempre es fácil *hasta que esta habilidad se practica regularmente*. Como dijo Ralph Waldo Emerson: -“Aquello en lo que persistimos hacer se vuelve más fácil y no es que la naturaleza de la tarea haya cambiado sino que nuestra habilidad para hacerlo ha mejorado”.

El concepto merece ser repetid*o: usted no puede aprender una habilidad y ser perfecta al mismo tiempo*. No debemos esperar la perfección de nuestros jóvenes y no debemos esperarla de nosotros mismos. Esperar ser perfectos en una estrategia que estamos aprendiendo es ilusoria. Permítase ser un aprendiz pues ayuda a pensar en el desarrollo de una habilidad como una *dirección* en lugar de ser un *destino*. Como hace un atleta, músico u otro profesional, podemos aprender continuamente y pulir las habilidades. El *mejoramiento continuo*, en lugar de la perfección debe ser nuestro lema. Como verá, la habilidad de las preguntas reflexivas mejora con el uso, cada pregunta es una experiencia de aprendizaje, después de hacer preguntas reflexivas, aprenda cuáles traen los resultados deseados y cuáles no.

La creatividad y la confianza llegan con la práctica. Sea una persona que incursiona en la creatividad. Dos pensamientos guías le ayudarán: (1) Comprométase a la estrategia de guiar a los niños a la autoevaluación y (2) En lugar de poner a un niño(a) a la defensiva, haga su pregunta con actitud de ayuda y no de daño, guíe no castigue. *Actúe como un consejero y mentor en lugar de*

actuar como un policía.

Formar nuevos Hábitos

Como con cualquier habilidad, hacer preguntas reflexivas necesita volverse una estrategia consciente y se requiere paciencia y práctica continua para ser experto. La siguiente experiencia, contada por Alan, ilustra esta realidad: Alan nació en la ciudad de Nueva York y condujo un taxi para pagar por el costo de la universid ad. Obviamente, él era un chofer experimentado bajo en cualquier condición del tiempo. Años después cuando conducía a *Upper State*s, en Nueva York durante un día invernal, se encontró con el hielo negro, (una capa casi invisible de hielo que se forma sobre el asfalto) y su auto comenzó a deslizarse hacia el lado fuera de control. Mientras más se deslizaba el auto hacia la derecha, más desesperadamente giraba el timón a la izquierda en contra del movimiento y más se deslizaba el auto hasta que chocó con un árbol. Alan dijo que durante el accidente él sintió como si estuviera experimentando todo en cámara lenta. Afortunadamente Alan no se lesionó y el auto no se dañó tanto.

Cuando llegó el chofer de la grúa le dijo a Alan: -"Usted sabe, debió haber girado el tim*ón en el mismo sent*ido del deslizamiento para que las ruedas ganaran la fricción nuevamente con la carretera". Alan pensó: -"Yo sabía eso". Cuando habló con el mecánico, el mecánico también le dijo:-"Sabe, debió girar con el deslizamiento". Alan comenzó a sentirse incómodo y se dijo a sí mismo: -"Yo lo sabía". Al día siguiente Alan le relató la historia a un amigo explicándole que parecía que el tiempo se hacía más lento antes que el auto golpeara el árbol. Su amigo le dijo: -"Si tenías tanto tiempo, ¿por qué no giraste en dirección al deslizamiento?"

En ese momento, Alan se enojó. Cuando me contaba la historia, el determinó que la razón por la que sintió el enojo fue que *él sa*bía qué hacer en este deslizamiento, pero no lo hizo. ¿Por qué él no hizo lo que sabía? La respuesta es que hizo lo que le "vino de forma natural".

Alan vivía cerca de un lago y en el invierno, el lago llegaba a tener 30 pulgadas de grosor en el hielo. Algún tiempo después del accidente y aún decepcionado por la manera en que había manejado la situación, puso su auto en el hielo, lo aceleró hasta 15 millas por hora y le accionaba los frenos, naturalmente el auto se deslizaba de lado. Para su desaliento, Alan giró el volante tal y como lo había hecho en el accidente: hacia la dirección opuesta del deslizamiento, en lugar de hacia la misma dirección. Él lo intentó una segunda vez, y una vez más

lo giró en la dirección incorrecta. Alan me dijo que le tomó tres intentos hasta que giró el volante en la dirección en que debía hacerl-*ohacia la misma direcc*ión del deslizamiento en lugar de hacia la dirección contraria. Cuando finalmente giró el volante hacia la misma dirección, recuperó el control sobre el auto.

Como sucedió con la experiencia de Alan, desarrollar un nuevo hábito de forma consciente puede hacer que usted se sienta incomodo al inicio, *usted necesita estar consciente de esto.* Solo por un momento, entrelace sus dedos con un pulgar sobre el otro, ahora hale para separar los dedos entrelazados con el otro pulgar encima. ¿Se siente un poco extraño? Cruce sus brazos, ahora crúcelos al revés. ¿Se siente extraño? De forma similar, cuando usted comienza a hacer preguntas auto evaluativas y de tipo reflexivo, usted se sentirá ligeramente extraño(a). Saberlo con anterioridad le ayuda a que su cerebro haga las nuevas conexiones nerviosas para que su inclinación habitual sea preguntar en lugar de decir. Es necesario hacer preguntas reflexivas como mínimo siete (7) veces hasta que el cerebro haya hecho las nuevas conexiones nerviosas para que la *habilidad de preguntar* en lugar de decir se sienta cómoda y sea natural.

MANTENER UNA POSICIÓN

Cuando aprendemos una nueva habilidad, adoptar una posición adecuada siempre antecede a cualquier acción. Esto es tan verdadero al hacer preguntas de tipo evaluativo como cuando se sostiene un palo de golf antes del movimiento (swing), se agarra un bate de béisbol antes del lanzamiento, sentarse correctamente en la banca del piano o colocar la posición de la boca antes de tocar la flauta.

Cuando se hacen preguntas reflexivas, el primer paso es ubicarse en la posición tanto mental, como física para ser *inquisitivo.*

EL TONO DE LA VOZ

Usted no grita las preguntas. El refrán: “Lo que usted hace habla tan alto que no puedo escuchar lo que usted dice”, se aplica a este caso. *El tono de voz* comunica casi tanto como las palabras No es solo lo que dices

Sino la manera en que lo dices.
No es el lenguaje que usas
Sino el tono en que lo muestras.

“Ven aquí”, dije bruscamente,

Y el niño se agachó y lloró. “
Ven acá”, dije gentilmente.
El miró y sonrió
Y llegó a mi regazo y trepó.

Las palabras pueden ser suaves y justas
Pero el tono puede ser punzante como un dardo.
Las palabras pueden ser como el aire de verano

Pero el tono puede romper mi corazón.
Las palabras salen de la mente
Y crecen por el estudio y el arte.
Pero el tono sale con ímpetu del yo interior
Revelando el estado del corazón
Si usted quiere cambiar el comportamiento
Debe estar consciente de esto
Más allá de las palabras que usted use
Es el tono de su voz quien dice cuánto le importa

(Autor desconocido)

Solo el hacer preguntas reflexivas en un tono *cuidadoso* mejorará su eficacia. El éxito proviene, especialmente con los adolescentes, con la persistencia y la perseverancia como indica la experiencia siguiente: El padre sabía acerca de hacer preguntas reflexivas, por eso en lugar del saludo nocturno normal “¿Cómo fue tu día?”, preguntó: -“¿Qué fue lo mejor que te sucedió hoy?”

La joven respondió: -“Nada”.

El padre no se rindió, le hizo la misma pregunta día tras día. Obteniendo la misma respuesta negativa.

Semanas después la hija vino a desayunar y dijo: -“ya sé qué será lo mejor que me sucederá hoy”.

El padre estaba alarmado por esta expresión poco común y preguntó:

-“¿y, qué será?” La adolescente respondió con una gran sonrisa: -“me desperté hoy en la mañana buscando lo mejor que me sucederá hoy”.

Aunque simple, el hacer preguntas como es el caso de comunicarse en términos positivos y ofrecer opciones solo es más fácil con el conocimiento constante y el uso.

Con esto en mente se hace la pregunta:

-“¿Cómo se desarrolla la habilidad?”
El sabio respondió: -“Con la experiencia”, “Pero,”
preguntó el discípulo: -“¿Cómo se obtiene la experiencia?”
La respuesta: -“Haciendo malas preguntas”.

Tenga en cuenta que cada pregunta hecha es una experiencia de aprendizaje y si no se obtiene el resultado deseado debe pensarse como una retroalimentación y no como una derrota.

CONTROLAR LA CONVERSACIÓN

Cuando usted entre a una tienda y el vendedor le pregunta a manera de un saludo común: -“¿Cómo está usted hoy?”, ¿usted ignora a la persona o hay una tendencia natural a dar una respuesta? Durante una conversación donde usted está explicando algo y de repente su amigo le hace una pregunta, ¿Usted continúa hablando e ignora la pregunta o usted la responde? Note que en cada uno de estos escenarios existe una tendencia natural a responder la pregunta y aquí está la clave más importante y eficaz para recordar si usted quiere reducir su estrés y promover el comportamiento responsable. *La persona que hace la pregunta controla la conversación.*

Una revista nacional tenía un artículo en su portada acerca de los padres frustrados que estaban cansados de responder los constantes “porqués” de su pequeña hija.

Los padres se habrían frustrado menos si en lugar de responderle siempre a su hija cada pregunta, ellos le hubieran hecho la pregunt a de oro: -“¿Por qué *piensas*…?” este simple enfoque hubiera reducido el estrés de los padres, estimulando la imaginación de la niña y ayudando a desarrollar sus habilidades de reflexión.

El punto a recordar es que cuando se conversa con un niño pequeño*, u*sted necesita ser el que hace las preguntas. Sus preguntas dirigirán la situación y estimularán a su niño(a) a pensar en la dirección que usted quiera. Aún cuando su niño(a) reconoce lo que usted hace el enfoque es aún exitoso porque: (1) el enfoque no es obligatorio, (2) su niño(a) entiende que lo que usted hace es por su bien y (3) el proceso le da control al menor.

*CUIDADO: Su comunicación no debe ser una serie continua de pregun*tas, hable, comparta, ofrezca sugerencias y cuando usted desee *cambiar* la conversación o atención, *entonces* apóyese en sus habilidades de hacer

preguntas.

Un punto a tener en cuenta, como padres también podemos reflejar en las preguntas que nos hacemos tales como: -"¿Estoy orgulloso(a) de la manera en que interactúo con mi hijo(a)?" y "¿Me ofendería si alguien interactúa conmigo como lo hago yo con mi niño(a)?"

REFLEXIONES FINALES

Piense en las estrategias de las preguntas como un auto, un medio para llegar a un destino. Como usted llegue dependerá de las carreteras que tome y de cómo usted conduzca. Querrá llegar al destino tan rápido como pueda y por ello asumir el riesgo de una multa o accidente, y quizás se prive del disfrute del paseo. Este método de rapidez puede compararse con *decir lo que se debe hacer,* el tema del último capítulo de este libro. Por el contrario, *preguntar* lo llevará por una carretera que elimina el estrés y hará que usted disfrute su viaje.

La pregunta siguiente es una que usted quisiera hacerse perió-dicamente: *"Si yo fuera un niño(a), ¿me querría a mí mismo como padre o madre?"*

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- El control sobre otra persona es siempre temporal.
- Nadie cambia a otra persona, las personas se cambian a sí mismas.
- El enfoque menos eficaz para el cambio a largo plazo es tratar de controlar y obligar.
- Influir a otra persona a cambiar, usualmente comienza con el cambio de enfoque de uno.
- Las preguntas reflexivas no son obligatorias.
- Las preguntas reflexivas ayudan a aclarar.
- Las preguntas reflexivas llevan a la auto consulta y a la auto evaluación.
- Hacer preguntas reflexivas es una habilidad que se puede desarrollar y hacerse más fácil con la práctica.
- Hacer preguntas reflexivas ayuda a los padres a entender mejor a sus hijos.
- La persona que hace las preguntas controla la conversación.
- Hacer preguntas reflexivas reduce el estrés.

PARTE I
Los Tres Métodos

Resumen y Conclusión

Una noche el viejo jefe de una tribu le contó a su nieto acerca de una batalla que acontecía dentro de las personas. Él le dijo: "La batalla es entre dos lobos que están dentro de todos nosotros. Uno es malo, tiene ira, arrepentimiento, avaricia, autocompasión, resentimiento, inferioridad, mentiras y egoísmo. El otro es bueno, tiene felicidad, amor, paz, esperanza, bondad, empatía, generosidad y verdad". El nieto pensó por un minuto y entonces preguntó: -"¿Cuál lobo es el que gana?" El viejo sabio respondió: -"El que tú alimentes".

RESUMEN

El sentimiento positivo, la opción y *la reflexión* deben alimentarse, reducen el estrés, incrementan la eficacia como padres o madres y mejoran las relaciones. Los comentarios negativos impulsan sentimientos negativos. Los comentarios positivos engendran sentimientos positivos y comportamiento responsable. Los padres que de manera eficaz influyen en sus hijos(as) para que realicen acciones positivas expresan su comunicación en términos positivos. El sentimiento positivo crea una atmósfera en la que los niños se sienten valorados, apoyados, respetados, motivados, capaces y orgullosos.

Ya sea de forma consciente o inconsciente las personas siempre seleccionan como responder a cualquier situación, estímulo o impulso. Enseñar a los jóvenes acerca del *pensamiento opción-respuesta,* que ellos nunca deben pensar en sí mismos como víctimas, es uno de los patrones de pensamiento más valiosos que le podemos brindar. Este tipo de pensamiento enseña la diferencia entre el pensamiento optimista y el pensamiento pesimista, les brinda control a los jóvenes y continuamente alienta la esperanza, la mayor de las motivaciones.

La reflexión es la estrategia más poderosa para estimular el cambio, pues la

reflexión engendra la autoevaluación, esto es particularmente importante que los padres lo entiendan porque los padres no pueden cambiar a los niños. Aunque un padre puede controlar a un niño, nadie puede cambiar a otra persona.

Una persona solo puede cambiarse a sí misma. La clave para obrar un cambio en el comportamiento es hacer preguntas *reflexivas*. Hacer este tipo de preguntas es una habilidad que se desarrolla con la práctica y que cualquier padre o madre puede aprender para estimular a los jóvenes a tomar decisiones responsables.

CONCLUSIÓN

En la mayoría de las situaciones de la disciplina, especialmente si su hijo(a) es extremadamente independiente, usted tendrá más éxito y disminuirá el estrés de todos si usted se propone *dar control* en lugar de *subyugar a su hijo(a).* Cuando un pequeño(a) se siente oprimido(a) porque se le exige la obediencia, el comportamiento defensivo que se tiene como result ado con frecuencia es de resistencia o resentimiento. *Por el contrario cuando usted apunta a promover la responsabilidad, la obediencia surge como un producto derivado natural.*

Como hacerlo se explica en la Parte II que describe *el Sistema de Promover la Responsabilidad,* un sistema simple que estimula a los jóvenes a querer comportarse responsablemente.

PARTE II

El Sistema de Promover la Responsabilidad

Enseñar

Preguntar

Motivar

Introducción

El Sistema de Promover la Responsabilidad

La mejor disciplina es aquella de la que nadie se da cuenta, ni siquiera la persona a quien se le aplica.

La primera sección de este libro describe tres prácticas motivacionales que son tanto universales como eficaces con cualquier grupo de edad. Esta sección describe un sistema de disciplina y aprendizaje que se usa en todo el mundo. Sin embargo, el éxito que usted logre, aún con el más exitoso de los sistemas dependerá del uso que usted haga de los tres métodos. Específicamente encontrará un éxito mayor con el *Sistema de Promover la Responsabilidad* cuando usted se comunique en términos positivos, cuando reduzca las imposiciones, utilizando opciones y cuando haga preguntas reflexivas.

Como su nombre lo indica *el Sistema de Promover la Responsabili*dad se dirige a promover la *responsabilidad*, esto a diferencia de otros enfoques que se dirigen a estimular la *obediencia*. Hoy día, cuando los padres apuntan a la obediencia con los jóvenes, con frecuencia encuentran la resistencia, el resentimiento y hasta la rebelión. El resultado es estrés para ambos, los padres y el niño(a). A medida que los niños crecen, mientras más tratamos de forzar la obediencia más ellos se resisten. Sin embargo, *cuando se promueve la responsabilidad, la obediencia se convierte en un producto derivado natural.*

*El sistema del Promover la Responsabili*dad *es proactiv*o en lugar de *reactivo.* En lugar de esperar hasta que se produzca un comportamiento no deseado y reaccionar a él, este enfoque comienza enseñándoles a los jóvenes cuatro palabras que se conocen como la *Jerarquía del Desarrollo Social*, de esta manera ellos tienen continuamente algo específico (las cuatro palabras y sus significados) como su base.

Nosotros los padre s constantemente estamos enseñando e influyendo. En realidad no podemos ayudar, pero si influir en nuestros hijos. Con frecuencia no

estamos conscientes de nuestro papel constante de modelar. Este es especialmente el caso cuando reaccionamos cuando los niños hacen algo que no nos gusta.

Una causa primaria del estrés en las relaciones padres-hijos es reaccionar al comportamiento irresponsable dirigiéndolos a la obediencia, si les *decimos* que hagan algo usando amenazas y *castigos* o intentamos manipular sus comportamientos con *premios*. Pero, ¿y si usted pudiera influir en sus hijos para tomar mejores decisiones porque ellos QUIEREN tomarlas? ¿Y si cuando ocurren los desafíos usted tiene un enfoque para colocar la responsabilidad de *auto* corrección en el o la joven?

Cuando se usa *el Sistema de Promover la Responsabili*dad, usted aprenderá a manejar el comportamiento destructor e irresponsable más simple y f ácil mente. Use el sistema y usted veráa sus hijos desarrollando la autodisciplina, desarrollando el respeto por ellos y por los otros y convertirse en más responsables. Mientras usted pone en práctica el sistema, verá como el estrés y las relaciones antagónicas se reducirán significativamente. Los jóvenes realmente *quieren* comportarse apropiadamente y el sistema los induce a eso. La razón es que la jerarquía A, B, C, D promueve la responsabilidad.

4

Enseñar

Cuando me encontré con este sistema por primera vez lo que inicialmente me llamó la atención fue la jerarquía y su concepto de motivación. Era la primera vez que había visto a alguien explicar que el comportamiento de alto nivel verdaderamente tiene que ver con la motivación personal. El contraste entre los niveles altos destaca esto perfectamente, para mí la jerarquía es absolutamente brillante, especialmente por su simplicidad. Cuando algo es suficientemente simple que hasta los niños lo pueden entender y así tan impactante que muchos adultos se impresionan con ella, tiene que valer la pena.

—Kerry Weisner. Maestro y Padre.
Columbia Británica. Canadá

La base del *Sistema de Promover la Responsabilidad* es para que los jóvenes entiendan cuatro conceptos básicos que son *descripciones* del desarrollo social y personal, usted puede encontrar el éxito con cada enfoque discutido en este libro, pero usted verá que el mayor crecimiento de su hijo(a) y una de las disminuciones mayores del estrés vienen del uso de estos cuatro conceptos, en caso que usted este renuente a usar estos conceptos, piense en un cohete a punto de despegar de la tierra en una misión espacial, la mayoría del impulso tiene que ver con atravesar el campo gravitacional de la Tierra. De forma similar, cuando haya vencido la indisposición a usar los conceptos muy pronto los encontrará fáciles de usar e incluso disfrutara referirse a ellos. *Confíe en el proceso,* como otros miles que ya lo ha n hecho, usted y sus hijos crecerán en la medida que se refieran a estos conceptos.

Ver como los jóvenes maduran luego del uso de la jerarquía es lo que hace tan valioso compartirla. Los niños que comienzan alrededor de los cuatro años pueden aprender los conceptos conocidos como los niveles A, B, C y D. Acá hay

un ejemplo de cómo Kerry Weisner uso la jerarquía que es aplicable tanto en la casa como en la escuela:

> Recientemente tuve una situación en la que tuve que utilizar la jerarquía para ayudar a una niña a sentirse mejor acerca de sus relaciones con un conflictivo compañerito de pupitre. Pien so que es útil conocer acerca de las experiencias porque quiero animar a las personas a que usen la jerarquía para ayudar a que los niños reconozcan no solo el mal comportamiento sino que conozcan acerca de los niveles más altos.
>
> Sarah estaba esperando por mí en la puerta. Una niña muy dulce que siempre estásonriendo, ella parecía estar a punto de llorary obviamente estaba muy preocupad a , ella explicó que había otro estudiante que iba a “acusarla” y que ella “no lo había hecho”. No me molesté en saber más detalles porque le creí a Sarah, nunca me dio problemas y supe que podía confiar en que me decía la verdad. Si me dijo que “no lo había hecho” sabía que no lo había hecho fuese lo que fuese. La llevé a nuestro gráfico de la Jerarquía de Desarrollo Social y le pedí que me señalara dónde operaba ella generalmente. Ella señaló la D y le dije: -“Sarah, es correcto siempre que funcionas en C o en D. Entonces continuéy le pregunté qué tipo de relaciones tenían los estudiantes que operaban en niveles superiores con sus maestros, ella pudo contestar “buenas”, que no decía realmente todo, pero supe que ella entendió de lo que hablaba. Entonces le expliqué un poco más: -“Estás en lo correcto, Sarah, cuando las personas funcionan en niveles superiores significa que otras personas confían en ellos, si día tras día tú te comportas bien y eres honesta, los profesores saben que pueden contar contigo para hacer lo correcto y para decir la verdad”.
>
> -“A hora, ¿ qué piensas , Sarah, si alguien viene y miente acerca de ti y tú me dices que no lo hiciste, podré creerte ? Ella dijo“Sí” y le dije: -“Es correcto, Sarah, tú me has enseñado día tras día que puedo confiar en ti, por eso si me dices que no lo hiciste, fácilmente puedo creerte. Es una de las cosas admirables de operar en un nivel alto; otros confían en ti y tú no tienes que preocuparte que alguien te meta en problemas por algo que no hiciste” y con eso su mirada de preocupación desapareció; ella parecía bastante aliviada y se dirigió a su asiento. ¡Amo esa jerarquía! La jerarquía es una serie de etapas como los peldaños de una escalera, en la que mientras más alto el

nivel, mejor. Dos de las jerarquías más importantes son la *Jerarquía de las Necesidades* (Hierarchy of Needs) de Abraham Maslow y la *Jerarquía del Desarrollo Cognitivo* (Hierarchy of Cognitive Development) de Jean Piaget. La jerarquía Maslow tiene la supervivencia en el nivel *más bajo y* la *auto actualización* al nivel *más alto.* La jerarquía de Piaget indica el nivel de desarrollo del cerebro. Por ejemplo un niño de 17 años está más capacitado para realizar actividades y destrezas que uno de 3 años. Su jerarquía ayuda a los adultos a entender qué es apropiado en varias edades.

Desafortunadamente, como una nota adicional, muchos adultos malinterpretan lo que Piaget enseñó. La esencia de su jerarquía es que el cerebro de los niños se desarrolla en las diferentes edades, pero ellos tienen *sentimientos similares como los adultos.* Sonría a un bebé y recibirá una sonrisa como respuesta. Las sonrisas impulsan los buenos sentimientos. Pero los niñitos también experimentan sentimientos negativos de dolor, ira y miedo como los adultos, desafortunadamente, sin embargo, con frecuencia un adulto tratará con un niño de la forma contraria, como si el niño tuviera el mismo *desarrollo cognitivo de un adulto,* pero como si no tuviera los mismos sentimientos que los adultos.

¿POR QUÉ UTILIZAR UNA JERARQUÍA?

Se seleccionó una jerarquía pues engendra un deseo natural de alcanzar el nivel superior. Es una forma simple de motivar a los niños. La jerarquía usada en este sistema describe los niveles del desarrollo social. Que los jóvenes aprendan estos niveles es significativo pues los niños cuando se exponen a ella crecen y maduran.

Anteriormente se describe el concepto de jerarquía, ayuda a que usted entienda alguno de los beneficios de la *Jerarquía del Desarrollo Social:*

1. Desvía completamente la tendencia natural de los jóvenes a auto defenderse. Separa el hecho de quien lo realiza y estimula la reflexión de *la situac*ión en lugar de *la pers* ona. Sila jerarquía no hiciera nada más, valdría la pena enseñarla solamente por este hecho.
2. Hace que los jóvenes pongan atención a que ellos están constant ement e toma ndo opciones (re spuest as a situaciones, estímulos o impulsos).
3. Engendra el entendimiento y da el control para tratar con ambos, el abusador y la influencia de la presión negativa del grupo.

4. Promueve la motivación p*or que*rer hacer lo correcto.

5. Estimula la toma de responsabilidad, la base del desarrollo del carácter.

Una característica única de la jerarquía es que se usa el mismo vocabulario con *cualquier* edad y para *cualquier situación*. Sin embargo, los ejemplos y los niveles de entendimiento difieren en dependencia de la edad de los niños.

EL VOCABULARIO

El vocabulario de la jerarquía describe cuatro conceptos del desarrollo social (y personal). Los conceptos sirven como una herramienta simple para categorizar el *comportamiento* y la *motivación*. Después que usted ha explicado los conceptos, se referirá solo a las *letras* de los niveles en lugar de al vocabulario verdadero. Por ejemplo, el nivel más alto de la jerarquía, la *Democracia* se refiere simplemente como el *Nivel D*.

LA JERARQUÍA DEL DESARROLLO SOCIAL
Los dos niveles más altos se refieren a la *motivación.*
***Ambos* son aceptables.**

NIVEL D – Democra*cia (Nivel más alto)*
- Desarrolla la auto disciplina
- Demuestra la iniciativa
- Muestra la responsabilidad
- *La Democracia y la responsabilidad son inseparables*.

La MOTIVACION es interna.

En este nivel la persona actúa correctamente porque es lo correcto.

NIVEL C – Cooperación/ Conformidad
- Considera
- Coopera
- Obedece
- Se conforma

La MOTIVACIÓN es externa.

Este nivel se caracteriza por la cooperación y acceder a las solicitudes como el nivel D, pero la motivación es *externa*. La acción en el nivel C

con frecuencia se estimula por la *motivación* para complacer a otros , recibir una recompensa o para evitar algo negativo como amenazas o castigos. Sin embargo, existe un peligro en este nivel, cuando los niños acatan la influencia negativa de otros niños.

Es vital entender que la diferencia fundamental entre el Nivel C y el nivel D está en la *motivación* más que en la *acción* por sí misma. Por ejemplo el padre le pide al adolescente que haga la cama antes de salir de la casa. El joven lo hace como se le pidió (Nivel C). sin embargo, el joven sabe que la expectativa en la casa es hacer la cama antes de salir y toma la *iniciativa* y lo hace *sin que se lo pidan*, entonces la *motivación* esta en el Nivel D. en ambos casos el joven ha mostrado responsabilidad, la cama ha sido arreglada, solo que la *motivación* es diferente.

Concepto decisivo: La jerarquía es una herramienta para la *auto evaluación*. Una persona no puede conocer la motivación de otra persona con completa certeza. El Nivel C es lo que se espera, el Nivel D es *una opción*.

Los dos niveles inferiores describen los <u>comportamientos.</u>
<u>Ninguno</u> es aceptable.

NIVEL B – Gobernar/ Intimidar

- Gobierna a otros
- Abusa de los otros
- Molesta a los otros
- Rompe las leyes y crea sus propios estándares

Debe ser gobernado(a) para comportarse

Este nivel se caracteriza por la falta de control del impulso, la falta de consideración con los otros y por mostrar comportamientos inapropiados. Cuando un niño(a) se comporta a este nivel, el mensaje que le envía al padre o la madre es: -"*Contrólame porque no soy capaz de controlarme a mí mismo(a)*".

NIVEL A – Anarqu*ía (Nivel más bajo)*

- Ausencia de orden
- Sin dirección y caótico

• Ausencia de gobierno

Este nivel se caracteriza por el caos, por estar fuera de control o inseguro.

La anarquía es el enemigo fundamental de la civilización

Los comportamientos en los dos niveles inferiores son del tipo que genera estrés. El enfoque para manejar estos comportamientos en estos niveles inacept ables se brinda en los próximos dos capítulos.

UNA COMPARACIÓN

Esta es la manera en que una persona explica los cuatro niveles:

Comienzo con los cuatro estados d*el ciclo de vida de una marip*osa: *huevo*, *oruga*, *capullo y marip*osa. Hablamos como todas las mariposas están en uno de los estados de este proceso, pero no tienen el control sobre sus movimientos durante este proceso. Entonces comparamos el ciclo de vida de la mariposa con el de los humanos. Decidimos que los humanos transitan a través de cuatro estados básicos también, los llamamos*, bebé/infante, niño(a)/jovencito(a), adolescente y adul*to. Acordamos que los humanos tienen poco control sobre los estados d*el desarrollo fís*ico en los que ellos mismos se encuentran.

Luego, comenzamos a ver los cuatro estados d*el desarrollo soc*ial en los cuales un humano y/o una sociedad en anarquía se parecerían y como tal situación sería desesperante, entonces hablamos de que ocurriría probablemente para resolver los problemas de una sociedad basada en la anarquía concluimos en que alguien se levantaría y tomaría el control de la situación (convirtiéndose en jefe) y que esto pudiera o no ser algo bueno. Vemos a los países en el mundo en lo que esto pudo haber ocurrido. Después miramos en nivel de control o poder en un grupo de amigos. Decidimos que un grupo de amigos trabajan juntos y que el control de ese grupo no se discute nunca, es más o menos entendido entre los miembros del grupo.

A partir de aquí se desarrolla una discusión de conformidad ciega y como este tipo de cooperación no es necesariamente buena. Entonces vemos como ser considerados con los demás y cooperar con las razones correctas resulta en una sociedad civil.

Concluimos que hacer lo correcto porque sabemos que es lo mejor

está en un nivel mucho más alto del desarrollo social que hacer lo correcto por la presión de alguien más. Finalmente hablamos de cómo tenemos más control sobre las etapas de nuestro desarrollo *social* que de nuestros estados de desarrollo *físico*. La idea de estar siempre en el control realza el interés en el *Sistema de Promover la Responsabilidad*.

PUNTOS SIGNIFICATIVOS SOBRE LA JERARQUÍA

El desarrollo de los jóvenes y la manera en que maduran luego de interactuar con los cuatro conceptos hace que sea muy valioso compartir la jerarquía. Piense en la jerarquía como una *oportunidad* para que los jóvenes tengan una *referencia en la toma de decisiones en la vida*, note que *el término "disciplina" nunca se usa*. Refiérase a la jerarquía para lo que es, dígase los niveles del desarrollo social (y personal).

1. Al inicio puede sentirse incómodo(a) usando el vocabulario, pero se ha demostrado que estos términos son los más eficaces en darle el control a los jóven*es para resistirse a la intimidac*ión *y resistirse a la influencia negativa de ot*ros *y actuar con un comportamiento responsa*ble. También recuerde que una vez que usted haya explicado los conceptos, usted solo se refiere a *la le*tra del nivel en lugar de a las palabras, por ejemplo, para el nivel más bajo, *la Anarq*uía, usted simplemente diga "Nivel A".

2. Las palabras pueden enseñarse a niños muy pequeños quienes absorben nuevas palabras rápidamente, ellos no tienen el contexto para decidir si una palabra en particular es más avanzada o difícil. Para ellos es solo una nueva palabra. Puede ser útil recordar que los niños están constantemente topándose con nuevas palabras y conceptos. Ellos ya conocen muchos conceptos abstractos como "vacío", "azul", "nada". La única razón por la que el vocabulario parece adelantado para los adultos es que teníamos mucho más edad cuando nos enseñaron por primera vez tales términos. Quizás es tan importante que los niños disfruten aprendiendo palabras avanzadas. Por supuesto cuando el niño madura, el concepto detrás del vocabulario toma significados más complejos. Para niños muy pequeños, puede enseñar los niveles refiriéndose como los nivel*es al*tos (D o C) y los nivel*es ba*jos (A o B).

3. Ocasionalmente un adulto piensa que los niños pudieran confundir las letras de la escala de evaluación de la escuela con las letras de la jerarquía. Como el lenguaje solo tiene significado en contexto (por

ejemplo cuando se deletrean palabras que suenan igual) aún los niños pequeños no confunden la jerarquía de D, C, B y A con el orden reverso del sistema de evaluación.

4. Una ventaja significativa en referirse a la jerarquía ocurre inmediatamente pues *el a*cto se separa d*el ac*tor, un comportamiento irresponsable se aparta de un buen chico. El joven nunca tiene la necesidad o el deseo de auto defenderse que es la respuesta natural cuando se le critica. Al referirse a algo separado o fuera de la persona, la jerarquía bordea esta tendencia natural y evita las confrontaciones que muchas veces surgen cuando se refiere directamente al comportamiento de una persona.

5. La jerarqu*ía no* es una herramienta de evaluación para alguien fuera que mira hacia adentro. La motivación de algunos jóvenes durante una actividad será en el Nivel C, mientras que otros estarán en el Nivel D. Sólo los individuos por si mismos pueden evaluar su propio nivel de motivación.

6. Mientras vivimos nuestras vidas, todos experimentamos los varios niveles. Si usted ha experimentado una gran ira, las probabilidades son que su preocupación sea sobre usted mismo(a) con poca preocupación sobre el efecto que su comportamiento tiene en los otros (Nivel A). Si usted alguna vez condujo más rápido que el límite de velocidad permitido, usted hizo sus propias reglas de la carretera (Nivel B) y si usted fue cortés y considerado con los demás, su motivación pudo haber sido hacer lo que otros estaban haciendo (Nivel C) o su motivación pudo haber sido ser cortés y considerado con los otros porque era lo correcto (Nivel D).

7. La motivación en el Nivel C es esencial para una sociedad civil. Este es el nivel motivacional en el que muchos de nosotros vivimos nuestras vidas la mayoría del tiempo. Sin embargo, cuando trabajo con los jóvenes, la meta es promover la motivación al Nivel D. Hacer lo correc*to se sie*nte bien y promueve el comportamiento responsable.

8. Como las recompensas cambian la motivación, una vez que usted le da una recompensa a un niño por comportarse bien, ésta se convierte en el centro de atención del niño. Por ello premiar el Nivel D es tanto contraproducente como conjetural pues nadie puede saber la motivación

de alguien más con total certeza.

9. Cuando se refiere a la motivación, este libro i nten-cionalmente emplea los términos “externa” e “interna” en lugar de extrínseca e intrínseca, la razón es que este libro está dedicado a aumentar la responsabilidad en los jóvenes y la responsabilidad no es una característica que asociamos con la motivación “intrínseca”, algo que crece naturalmente dentro de nosotros. La motivación para ser responsable es más cognitiva y arraigada en la ética y los valores. En un sentido técnico; sin embargo, toda la motivación viene de adentro, por ejemplo, un “motivador” estimula a la audiencia, pero usualmente no nos referimos a las personas como “estimuladores”.

10. *La jerarquía se vuelve más eficaz cuando el centro de atención está en la diferencia entre los niveles motivacionales C y* D. mientras más usted estimule la reflexión en el niv*el motivacio*nal, más eficazmente le servirá la jerarquía tanto a usted como a sus hijos.

ENTENDER LOS NIVELES

Nivel A – La Anarquía

Es el nivel más bajo, las personas están motivadas solamente por sus intereses propios. Si cada uno se comportara con poca o ninguna consideración hacia los otros, la sociedad estaría constantemente en el caos. No habría orden, ni estabilidad, ni seguridad, ni gobierno. La situación pudiera describirse en una palabra: *anarquía*. La palabra procede del griego y significa literalmente “sin reglas”. Bajo una situación de anarquía cada uno es libre de hacer lo que quiera, sin reglas, regulaciones o responsabilidades. Alan Bennett se burla de este nivel con su afirmación:

“Comenzamos tratando de establecer una pequeña comunidad anarquista, pero la gente no obedecía las reglas de esta comunidad”.

Para los jóvenes más crecidos que están esforzándose por lograr la autonomía e instintivamente tienden a resistirse a la autoridad, la anarquía pudiera parecer, en un inicio, atractiva. Para compensar esta creencia errónea, simplemente explíquelo a *nivel personal*. Por ejemplo, presente una situación en la que alguien robó una posesión valiosa del joven, digamos una bicicleta nueva, bajo condiciones de anarquía no habría policía para hacer cumplir las leyes y para devolver la bicicleta. De hecho no habría gobierno ni leyes, cada persona tendría que defenderse por sí misma o recibir ayuda de otros, incitando a pelear a un

pequeño grupo contran otro. *Cuando la anarquía se vuelve personal, rápidamente pierde su atractivo.*

Para los niños pequeños la anarquía puede calificarse como ingobernable, dañina para otros e insegura. Para hacerlo personal al pequeño, pregúntele: -"¿Te gustaría si alguien te golpeara?" Este tipo de reflexión registra de forma inmediata pensamientos y sentimientos negativos. Continúe usando las frases que el pequeño pueda entender como: "dañar", "sentirse mal", "querer llorar". Explíquele que bajo la anarquía no habría nadie que brinde protección de los hechos dañinos.

En ocasiones, alguien confundirá anarquía con anarquismo que es la teoría política en que todas las formas de gobierno interfieren injustamente con la libertad individual y debe reemplazarse por asociación voluntaria de grupos cooperativos. A diferencia del anarquismo, la *anarquía* no es una teoría, es muy real y puede encontrarse en situaciones actuales alrededor del mundo en algunas sociedades, familias y vidas individuales.

Se pueden citar diversos hechos históricos donde prevaleció la anarquía, alguien o algún grupo subió, tomó el control y comenzó a hacer las reglas, con frecuencia, el liderazgo que acompañó a este tipo de situación condujo a dominar e intimidar a los demás esto nos lleva al próximo peldaño en nuestra escalera de la jerarquía.

Nivel B – El ab*uso*/ La intimidación

La *dominación* o la *intimidación* están a un nivel por encima de la anarquía. "La anarquía es la base del poder absoluto" dijo Napoleón Bonaparte en una de sus máximas. Cuando existe el caos, alguna persona o grupo ejerce la influencia suficiente para convertirse en el líder o gobernante.

Generalmente como no vivimos en la anarquía (Nivel A), es el Nivel B el que típicamente identifica el comportamiento irresponsable que surge en las situaciones de todos los días, hacer las reglas propias y estándares de uno mismo. Note que en la jerarquía solo en el Nivel B usa el verbo termina do en -*ar,* el Nivel B usa la palabra *de acción* amedrentar en lugar del sustantivo abusador por razones importantes:

- Usar el término amedrentar en lugar de abusador elimina cualquier tendencia de clasificar a un niño como abusador.
- El comportamiento de intimidación se separa de la persona que amenaza
- Usar esta forma verbal indica que la persona elige conscientemente o no comportarse a ese nivel.

Una persona que se comporta en el Nivel B, viola la cortesía y los estándares aceptados del hogar y de la sociedad civil. Un abusador intenta convertirse en gobernante haciendo las reglas y los estándares. Los abusadores gobiernan violando los derechos de los otros. Con los niños, la intimidación se presenta como la agresión física, golpes, puñetazos, patadas o la destrucción de la propiedad del otro (esto no debe confundirse con la tendencia de los chicos que son amigos de pelearse). Con las chicas, esto con frecuencia ocurre en la forma de lo que llamaríamos traición, humillación y aislamiento, *todas las formas de intimidación pueden ser devastadoras para la psiquis de los jóvenes.*

Cometemos nuestro mayor error al no entender la naturaleza de un abusador. Acomodar a un abusador solo estimula más al comportamiento de intimidación. Si se permite prevalecer, el comportamiento irresponsable del abusador se repetirá. Mientras más pronto una persona haga frente a la intimidación más fácil será de manejar y más pronto cesará este tipo de comportamiento. Una manera de lograrlo es enseñar una lección como la siguiente:

> Use una regla para demostrar un columpio que se balancea, manténgala horizontalmente y describa que así es como se ve cuando el columpio está balanceado. Las personas que se relacionan bien y toman opciones responsables están balanceadas. Sin embargo, cuando una persona comienza a molestar o a intimidar a otro, el columpio se desequilibra (incline un extremo de la regla).
>
> La persona a quien molestan con frecuencia comienza a sentirse "menos" que la otra persona. Esta es una reacción normal. Sin embargo, luego de una reflexión se vuelve obvio que *es el abusador quien inicialmente se siente desbalanceado* por el deseo de atención o poder. De otra manera no hubiera razón para intimidar.
>
> Es decir*, es el abusador quien realmente tiene un problema* (señale al extremo inferior de la regla) por eso es *el* abusador quien está más bajo. Este comportamiento es realmente un intento de halar a la otra persona al nivel del abusador, tratar de balancear de nuevo las cosas desde su perspectiva. Las personas deben ver al abusador como alguien que tiene un mal día o alguien que siente el deseo de hacer lo incorrecto por alguna razón*. Rete a los jóvenes a considerar esto, pues ellos deciden como responder a los comportamientos de este t*ipo.
>
> Con los niños pequeños, estimúlelos a decir: -"Siento que usted esté teniendo un mal día". El resultado usual es que el abusador se queda sin palabras. Muchas veces la opción es simplemente reconocer que

sucede y alejarse entendiendo que la persona que tiene el problema es el abusador.

Haga que los jóvenes entiendan que el comportamiento de intimidación indica que el abusador esta “desbalanceado” con la vida, que les da poder y es muy liberador. La discusión también abre los ojos del abusador nadie quiere ser reconocido como alguien que tiene problemas. Los jóvenes, con frecuencia, nunca han pensado en su propio comportamiento de esta manera.

Cuando un hermano importuna continuamente a otro, la acción está en el Nivel B vista desde esta perspectiva y no tan obvia el adolescente es quien no respeta la hora de llegar a casa. El joven está abusando de los padres al establecer una nueva línea del tiempo en lugar de seguir los estándares ya establecidos. Cuando se introduce por primera vez este concepto de intimidación a los jóvenes es como un despertar, los jóvenes no piensan que el comportamiento irresponsable sea abusar de los demás especialmente en las situaciones que incluyen a sus padres.

Nivel C – La Cooperación/La Conformidad

Cuando se introduce este nivel a los jóvenes necesitamos aclarar dos características (1) *La cooperación s la norma esperada y aceptada* y (2) *La motivación es externa*.

La sociedad no puede existir bajo normas, estándares y leyes bajo las que funcionan sus ciudadanos. Por su misma naturaleza, las leyes son externas. El Nivel C describe esta realidad. Se refiere a las adecuaciones y compromisos que las personas hacen cuando aceptan los valores y las tradiciones de la sociedad.

Una sociedad se convierte en civil, cuando sus personas cooperan y concuerdan con estas influencias voluntariamente. Si *cada uno* siempre viviera de acuerdo a las tradiciones de la sociedad, no hubiera necesidad de las leyes.

Como en las sociedades mayores, una familia también necesita cooperar para que funcione fluidamente y para que sus miembros vivan juntos en armonía. Cuando cada miembro de la familia concuerda con los estándares establecidos, las personas están cooperando. Es muy importante notar que la conformidad en el Nivel C no quiere decir o implica *reglamentación*, tratar de hacer a todos lo mismo, sino que significa estar conectados e involucrarse con los otros en formas cooperativas. *En este contexto, la motivación externa para la conformidad tiene un valor positivo.* Otro aspecto de este nivel también necesita reconocerse, se le conoce como *presión de grupo* o más propiamente como

influencia de grupo.

> Se entrevistó a una mujer y se le preguntó: -“¿Qué piensa usted que sea lo mejor de tener su edad?” Sin dudar, la mujer de 103 años contestó: -“No hay presión de grupo”.

El ejemplo siguiente que una madre compartió conmigo, ilustra como la influencia del grupo tiene un efecto aquellos tan pequeños como de tres años de edad.

> Acabo de descubrir *el Sistema de Promover la Responsabilidad*, pero puedo relacionarlo con mis experiencias tratando de enseñar a mi hija a hacer sus necesidades de forma controlada. Comencé trabajando con Emma y sus habilidades en el orinal cuando tenía doce meses de edad, ella estaba muy interesada en su silla de orinal y adoraba sentarse en ella y jugar. Cuando ella finalmente se dio cuenta que había cierto sentimiento cuando necesitaba ir comencé a usar pegatinas como premios por usarlo en lugar del pañal. Ella lo usaba a veces, pero con más frecuencia confiaba en el viejo y conocido pañal. Esto sucedió por dos años. Realmente ya no sabía qué hacer.
>
> Trabajamos de forma intensa ese verano, estaba en casa y sentí que era el momento perfecto para aplicar el concepto. Desafortunadamente, Emma no estaba de acuerdo, ella estaba satisfecha de quedarse en aquellos pañales mientras viviera. Cuando acabó el verano, la llevé a una niñera disculpándome profusamente. ¡Emma ya casi tenía TRES AÑOS! Peggy, mi nueva niñera había cuidado niños por 40 años y tenía mucha experiencia en esta tarea. Cuando le dije que Emma no había salido aún de los pañales ella dijo: -“Oh, yo la puedo entrenar por usted” (Si no hubiera tenido tanto orgullo, yo me habría echado a sus pies agradeciéndole profusamente) En lugar de eso dije: -“Eso sería maravilloso”
>
> El consejo de mi niñera fue: -“Deseche los pañales, cóm-prele algunos pantaloncitos deportivos pasados de moda y deje que los use. Los niños harán el resto.
>
> Le tomó a Peggy DOS DÍAS y Emma estaba ya entrenada en el uso del orinal. Todo lo que ella necesitaba ver era que todos los otros niños usaban el “orinal grande” Ella no tenía ganas de quedarse atrás. No hubo pegatinas ni caramelos ni siquiera halagos extra. Emma solo se dio cuenta que eso era lo que esperaba el grupo y ella siguió la

corriente.

Los adolescentes son grandemente influenciados por sus compañe-ros y tienen un fuerte deseo de amoldarse, usted puede ver esto en como los adolescentes se visten de la misma manera, usan su propio lenguaje y poseen un fuerte deseo de pertenecer, de agradar. ¿Cuál es la forma más fácil de agradar? La respuesta es por supuesto ser *como* aquellos a quienes quieres agradar. Podemos ver esto en los jóvenes que comienzan a fumar, un adolescente quiere agradar a los miembros de un grupo cuyos miembros fuman. Nadie del grupo se le aprox i ma a l adoles cente y le d ice: -"¿Quieres ser como nosotros ? ", "Aquí tienes un cigarrillo, fúmatelo". No funciona de esa manera, la persona comienza a fumar para impresionar, para ser aceptada y para agradar al grupo. *La motivación es externa*. Los padres deben conocer que alrededor de esta edad *los adolescentes cambian su grupo de referencia, el deseo imperioso por la aprobación, agradar y encajar en el grupo esta grandemente influenciado por los similares.*

Ésta es mi preocupación y como padre, debe ser suya. Los padres no están presentes cuando el grupo presiona a los adolescentes para que fumen, se emborrachen o se droguen o hagan algo más que sea destructivo para ellos o para la sociedad. Una manera de contrarrestar esta negativa influencia de los similares es que los jóvenes *aprendan la diferencia* entre la motivación *externa* del Nivel C y la motivación *interna* del Nivel D. Las personas y los jóvenes no le gusta ser controlados ni siquiera por sus compañeros.

Nivel D – La Democracia

El Nivel D es el nivel más alto del desarrollo social y personal. En este nivel las personas toman la iniciativa *para hacer lo correcto*. No porque se les diga o se les pida o para complacer a algún adulto o similar *sino porque es lo correcto*. Las personas que operan en el Nivel D *muestran iniciativa*. Como con el nivel más alto de la Jerarquía de la Necesidades de Abraham Maslow, las personas en este nivel son autónomas y "auto actualizadas" La motivación de ellos para ser responsables es *interna*.

Este nivel se conoce co*mo Democra*cia pues tomar la iniciativa para ser responsables es esencial para el auto gobierno. Mientras las personas crecen, maduran, cultivan los modales y desarrollan los valores de lo correcto o incorrecto, su motivación para la civilidad, originalmente externa, se convierte cada vez más en interna.

Cuando nos referimos a *la Declaración de Independen*cia, escrita por Thomas Jefferson, con la edición de John Adams y Benjamín Franklin, las personas a

veces omiten la fase crítica que cambio la historia humana. Esta oración significativa es la última que se cita más abajo:

> *Todos los hombres son creados iguales y ellos están dotados por el Creador con ciertos derechos inalienables, entre ellos está la vida, la libertad y la búsqueda de la felicida****d. Para asegurar esos derechos los gobiernos se constituyen entre los hombres derivando sus poderes justos del consentimiento de los gobernado***s.

Antes que estas palabras se escribieran las sociedades vivían en la creencia que los derechos de las personas emanaban del Rey, del señor feudal o de quien tenía el poder. Los fundadores de los Estados Unidos de América revirtieron este enfoque. El poder en esta sociedad recientemente creada estaría establecida *por el pueblo* y delegado entonces, de la gente a aquellos que gobiernan. Este principio fundacional de la gente gobernándose a sí misma solo puede funcionar cuando los ciudadanos toman responsabilidades. Como se dice en la jerarquía *la democracia y la responsabilidad son inseparables.*

El Nivel D se asocia con las cualidades del buen carácter como las cuatro virtudes clásicas: la prudencia, la sobriedad, la justicia y la fortaleza. La *prudencia* se refiere a la sabiduría práctica, reconocer y tomar las opciones correctas. La *sobriedad* implica mucho más que la moderación en todas las cosas, es el control de las pasiones humanas y de las emociones especialmente la ira y la frustración. La *fortaleza* es el coraje en el logro del camino correcto a pesar de los riesgos.

A pesar de los riesgos. Es la fuerza de la mente y del corazón lo que utilizamos para perseverar frente a las dificultades. La *justicia* en este sentido clásico incluye la justeza, la honestidad y el mantenimiento de las promesas.

Cua ndo en el Nivel D las personas muestran compasión, consideración, ayuda y entendimiento, exhiben virtudes cívicas a la vez que aceptan los derechos y deberes de la ciudadanía y actúan por un bien común. La justicia y la justeza son fundamentales para ellos, muestran respeto por ellos mismos, por los otros, por la propiedad y por el medio ambiente. Ellos muestran la responsabilidad *mientras son responsables* de sus actos. Y finalmente son fiables, confiables y honestos.

*La Jerarquía del Desarrollo Soc*ial actúa como un estímulo a los jóvenes a que aspiren a este nivel. Al discutir el Nivel D con los niño s ellos entienden que esta es nuestra expectativa para con ellos. John F. Kennedy, el presidente número 35 de los Estados Unidos lo muestra en su libro Los Perfiles del Valor (Profiles

in Courage) ganador de un premio Pulitzer:

> *En una democracia, cada ciudadano, sin importar sus intereses políticos "gobierna"; cada uno de nosotros está en una posición de responsabilidad.*

"Cada ciudadano" incluye a l*os ni*ños. Así como "la ubicación, la ubicación y la ubicación" son los tres factores primarios para el éxito en las ventas de bienes raíces. "La expectativa, la expectativa, la expectativa" son los factores primarios para ayudar a los jóvenes a satisfacer su potencial como ciudadanos exitosos. *Explicar los cuatro niveles del desarrollo social es una aproximación proactiva para inspirar las expectativas y ayudar a los jóvenes a ser responsables y vivir vidas exitosas.*

NOTAS ADICIONALES SOBRE LOS NIVELES

Funcionar en Varios Niveles

Es importante entender que no existe tal cosa como una *persona de* Nivel D, C, B o A. Mientras vivimos nuestras vidas diarias nos movemos en varios niveles, en un momento dado, seleccionamos el nivel en el que nos movemos, mientras aprendemos a tomar nuestras opciones de manera más consciente en lugar de hacerlo inconscientemente o por un hábito, nos volvemos más exitosos en *reflexionar* antes de actuar a la vez que aseguramos resultados más positivos y responsables.

Este tipo de autoconciencia valiosa se facilita cuando nos referimos a la jerarquía como una práctica regular conociendo y reflexionando en los niveles, las personas están más aptas para esforzarse hacia los más altos. En realidad este entendimiento de que nos movemos en niveles diferentes de situación en situación es lo que hace el uso de la jerarquía tan efectivo.

A medida que avanza el día podemos elevarnos por el conocimiento que las *opciones pueden tomarse apuntando al nivel más alto en cada situación* con independencia de lo que hizo anteriormente ese día.

Aún cuando un niño(a) se acostumbra a actuar en el Nivel B, esto no significa que el menor tenga que permanecer en ese nivel por largo tiempo. El Nivel C y el Nivel D están siempre al alcance son la próxima decisión. Al enseñarles este concepto a los niños les enseñamos información valiosa que puede ayudarlos a desarrollar estados mentales optimistas y positivos.

También es importante darse cuenta que si un niño(a) se acostumbra a actuar en el Nivel B, la meta inmediata es ayudarlo(a) a mejorar ese nivel con solo un

salto del Nivel B al Nivel C. Estimular a realizar un salto ambicioso de dos niveles del Nivel B al Nivel D es con frecuencia irreal y pudiera dejar a ambos, padres e hijos desinteresados innecesariamente. En la mayoría de los casos, los niños requieren mucha experiencia y éxito en el Nivel C antes que puedan estar en el Nivel D, además debemos tener en cuenta que el Nivel D se caracteriza por la motivación a un nivel interno. La motivación interna no puede forzarse. Es *voluntaria*, una paradoja interesante, especialmente con los jóvenes, es que cuando algo se presenta como una opción voluntaria con frecuencia es más atractivo.

La Motivación como Enfoque

Más ejemplos le ayudarán a usted y a sus hijos a ver la diferencias en la motivación entre el Nivel C y el Nivel D. *Tener un claro entendimiento de cómo estos dos niveles difieren es muy importante para hacer un uso más eficaz de la jerarquía*. Asuma que un niño completa sus tareas diarias o realiza regularmente sus deberes en el hogar. ¿Es este el Nivel C o el Nivel D? para responder a esta pregunta, necesitamos saber la motivación del menor, algo casi imposible de determinar para un tercero. Como no tenemos acceso a la motivación de otras personas, no es obvio cual de los niveles está sucediendo en este *extremo superior* de la jerarquía. Afortunadamente los adultos no necesitan pensar acerca de hacer esta distinción, sino que deben darse cuenta que *da el control a los jóvenes para entender la diferencia.*

Si el joven hace sus tareas o deberes bajo la dirección del padre o la madre esto se clasificaría como un Nivel C, aun cuando el padre o la madre no le recuerda al joven, pero el joven lo hace *con el propósito de ganar la aprobación de los padres* aún así sería el Nivel C.

Aunque la motivación esta ciertamente a un nivel aceptable, compare esta situación con una donde el joven completa sus deberes o quehaceres al tomar la *iniciativa* de hacer lo que se espera *pues es lo correcto*. En este escenario, el niño(a) se mueve en un nivel más alto del desarrollo social y personal. Porque *la motivación es interna* en lugar de externa, esto se clasifica como Nivel D.

Cuando se explica la diferencia ent*re pedir que se haga a*lgo vers*us hacer algo porque es lo correcto* podremos esclarecer este concepto aún a niños muy pequeños mostrando ejemplos de la vida diaria, como lavar los juguetes, ayudar a un hermano(a) o seguir las rutinas diarias, entender las diferencias entre la motivación interna y externa promueve la madurez en los jóvenes.

Cuando la Conformidad Se Vuelve Negativa

El deseo de pertenecer y de ser como los demás miembros de su edad en un grupo se vuelve un factor importante en la vida de los jóvenes, como se mencionó, la manera más fácil de agradar a los demás es *ser como* ellos. Esto hace pensar en el animado en el que se muestra un grupo de niñas vestidas con sus uniformes escolares, sus blusas, sus faldas, sus medias y sus zapatos son idénticos, las niñas están hablando con un grupo de niños cuya escuela no requiere que ellos vistan de uniforme, pero los muchachos también están vestidos de forma similar, vistiendo el mismo estilo de gorras, camisas, pantalones y zapatos. Un niño le dice a las niñas: -"¡Ja! En nuest r a e scuel a no tenemos que vest ir de u n i for me", cla ro, el hu mor del animado es obvio, los niños *están* de uniforme, el de su grupo de compañeros. Lo que ellos visten está motivado por el deseo de pertenecer, de ajustarse.

El peligro con este tipo de mentalidad de "manada" o de "únete a la pandilla" es que puede arrastrar a los jóvenes a realizar acciones que no son buenas para ellos o para la sociedad tales como participar en subculturas en las escuelas que disminuyen el aprendizaje académico. La presión por ser parte del grupo es tan fuerte que muchos jóvenes carecen de la fuerza de carácter para resistirse.

La motivación en el Nivel C puede ser de cooper*a*r o de conformarse, en ambos la motivación tiene que ver con *otras* personas u *otras* cosas fuera de la persona. Mientras los niños crecen el deseo de ser como sus similares se torna de importancia primaria. Este entendimiento acerca de la *conformidad* se vuelve de un valor creciente. *Solo el conocer la diferencia entre la motivación interna y externa da el control y ayuda grandemente a rechazar la sumisión a los comportamientos irresponsables*.

Una vez que los jóvenes conocen el efecto que sobre ellos tienen las influencias externas, especialmente en esta área de la influencia de grupo, ellos comienzan a sentirse con control. Este conocimiento ayuda a los adolescentes a resistirse las tentaciones negativas de grupo y los comportamientos antisociales.

COMPARTIR IMÁGENES Y CUENTOS

Las personas recuerdan mejor en fotos, imágenes y visiones, por ello crear los ejemplos de los niveles es una técnica mucho mejor que solo memorizar las definiciones. Compartir los ejemplos en cada nivel, es la aproximación más eficaz para recordar y lograr el entendimiento. Las experiencias y las historias son una manera maravillosa de aprender. El cuento del clásico narrador logra su objetivo:

VERDAD: Camino desnudo y todos se esquivaron. Verd ad

CUENTO: Camino en ropas de colores y a todos le gusto. Cuento

VERDAD: “¿Qué es lo que usted hace que las personas lo aman?”

CUENTO de la VERDAD prestada: Algunas vestiduras coloridas y ropa interesante.

Todos comenzaron a amar la VERDAD.

Las experiencias personales de los jóvenes son un medio excelente de entender los conceptos. Mientras más los jóvenes se comprometen activamente en construir los ejemplos, mayor será su entendimiento. Una manera eficaz es usar papel para dibujar los ejemplos de cada nivel. Tanto usted como su hijo(a) pueden participar.

1. Comience explicando que en la “Anarquía” no hay ley ni orden, cualquiera puede hacer cualquier cosa sin consideración por los demás. Ahora bien, haga que el joven dibuje cualquier escena que le venga a la mente y que represente la anarquía, es decir, cualquier situación que muestre el caos. La escena puede ser de la casa, la escuela, el barrio o hasta un hecho histórico actual, los dibujos de forma de palitos ayudarán. Después que el niño(a) termine de diseñar, pregúntele por una descripción de lo que dibujo y adicione el título: “Anarquía”
2. Haga otro dibujo titulado intimidación Siguiendo las mismas normas anteriormente descritas, haga que él o la joven realice un dibujo que muestre a alguien siendo amedrentado y entonces que describa lo que dibujó.
3. Muestra la Cooperación/Conformidad en un tercer dibujo que suscite a que las personas se comporten de una manera esperada. Cooperar u obedecer para hacer lo que se espera.
4. Un diseño más deberá hacerse que represente la Democracia, cree una escena que ilustre la idea de alguien tomando la iniciativa de hacer una buena obra o algo responsable sin que se le pida. Como se hizo anteriormente, escriba un título.
5. Comparta los ejemplos si hay más de un niño(a) simplemente comparta para que todos participen.

La razón por la cual esta actividad ayuda a las personas a comprender los conceptos tan rápida y fácilmente es que se usan estrategias de aprendizaje muy

poderosas, para cada uno de los cuatro conceptos la persona *visualiza, dibuja, escribe, describe* y entonces *escucha* la descripción del otro. Los cuatro conceptos se hacen significativos por el compromiso y las percepciones. Intimidar a un niño de 6 años será diferente que hacérselo a uno de 16 y por eso sus propios diseños serán genuinamente significativos para cada uno de ellos.

Para práctica adicional y especialmente para reforzar los niveles más altos deseados para un joven, plantéele preguntas como las siguientes: -"¿Cómo se vería el Nivel C cuando se realiza un juego con los otros?" Para jóvenes más crecidos "¿cómo se vería el Nivel C cuando compramos en un centro comercial con algunos amigos?" Entonces para estimular el *deseo* de funcionar voluntariamente en el nivel más alto, usted puede formular la pregunta: -"¿Cuál es un ejemplo del Nivel D de la misma situación?"

En la medida que los jóvenes se familiarizan con los niveles del desarrollo social y personal, ellos reconocerán los ejemplos en los cuentos que leen o en los comportamientos que ven o experimentan en sus propias vidas. Aquí sigue una pequeña historia que un amigo compartió conmigo que demuestra como los ejemplos de los niveles están en todas partes.

> Mientras montaba bicicleta en nuestro barrio en un caluroso día, mi familia se encontró con una vasija de agua que lucía fresca al borde de un jardín al lado de la calle. Un pequeño mensaje al lado de la vasija decía: "Para perros sedientos"
>
> Me sentí feliz, pues reconocí que alguien en esa casa estaba operando desde el Nivel D, al tomar la iniciativa de hacer algo bueno. Me dio la oportunidad de ayudar a mis hijos a que conectaran la jerarquía con la vida real.

Para asegurarnos que los niveles se entiendan y para hacer el uso más eficaz de la jerarquía, explore los *resultados* de actuar en cada nivel. Usted pudiera preguntarse: -"¿Cuál sería el resultado si usted planea lo que vestirá mañana antes de irse a la cama hoy?" O "¿Cómo te sentiste cuando ayudaste a tu hermana menor?"

Por ahora debe ver que enseñar los cuatro niveles es mucho más fácil de lo que originalmente pensó y es impresionante ver cuán rápido los jóvenes comienzan a aplicar los conceptos a sus propias vidas *una vez que están en contacto con ellos*.

VARIANTES DE LOS NIVELES PARA LOS NIÑOS PEQUEÑOS

Un beneficio práctico de la jerarquía es que los niveles pueden adaptarse para el uso con los pequeños en varias edades y con propósitos específicos. La jerarquía puede usarse con los niños pequeños de hasta tres años. Estos niños pueden decir las palabras y discutir los ejemplos simples de lo que cada nivel luciría en casa, en el sitio donde lo cuidan o en el preescolar. Como los niveles se aplican a las situaciones de todos los días, el entendimiento y uso de ellos continúa asumiendo nuevos significados.

Como sucede con la jerarquía, el nivel más deseado se ubica en la parte alta; sin embargo, es mejor *comenzar una explicación con el nivel más bajo e ir ascendiendo*. Lo que sigue es un ejemplo de cómo los cuatro conceptos pueden compartirse con los niños. Recuerde comenzar con el Nivel A e ir hacia arriba.

D – Democracia *(Nivel más alto)*
• Completa una tarea *sin* que se le pida Ejemplo:
Limpia cuando se anuncia la hora de ir a la cama.

C – Cooperación
• Completa una tarea *después* que se le pida Ejemplo:
Limpia luego que se le recuerda hacerlo.

B – Abusar/ Intimidar
• Sabe lo que debe hacerse, pero no lo hace. Ejemplo:
Limpia solo cuando los padres usan la autoridad.

A – **Anarquía** *(Nivel más bajo)*
• Se resiste y se molesta cuando se le informa lo que debe hacerse. Ejemplo: Se resiste a limpiar.

A los niños pequeños también se les pueden enseñar los niveles de una manera significativa simplemente a través de la discusión. Acá se puede ver un ejemplo, los juguetes están por todo el piso en la habitación de un pequeño. Cuando su mamá le pide que recoja los juguetes, el niño, cuyo comportamiento está en el nivel más bajo comienza a *patear* los juguetes. Subiendo la escalera, el niño que funciona en el Nivel B no se sentiría obligado a recoger los juguetes, sino que pudiera regarlos por la habitación. A un Nivel C aceptable, el niño recogería los juguetes a solicitud de su madre y los ubicaría en su sitio. En el Nivel D, el niño tomaría la *iniciativa* de recoger los juguetes y guardarlos después de haber jugado con ellos sin que se le pida y a la vista o no de alguien más.

Los cuentos son una manera excelente de enseñar los niveles a los jóvenes. El libro infantil *La Señorita Nelson se Perdió* (“*Miss Nelson is Missing*”) ilustra bellamente la lección que cuando los estudiantes de primaria se comportan en el Nivel A en el aula, un maestro autoritario tomará el control. La razón es que alguien que funcione en este nivel solo seguirá a una autoridad mayor. *Los Tres Cerditos* (“*The Three Little Pigs*”) donde el lobo actúa amenazando con un comportamiento de molestar y mandar, ilustra muy bien el Nivel B. *La Gallinita Dorada* (“*The Little Red Hen*”) puede usarse para demostrar la motivación en el Nivel C. Los personajes en este cuento estaban dispuestos a “ayudar” solo con algo que ellos querían, *comerse* el pan , pero ellos no harían el trabajo necesario para hacer el pan. Ellos pudieran estar dispuestos a ayudar a la gallinita dorada porque anticiparían el premio de obtener algo bueno de comer, pero no porque era lo correcto. El Nivel C es aceptable, por eso aun cuando los personajes se unirían al trabajo con la esperanza de obtener el pan, estaría bien. Pero este no sería el nivel más alto y se perderían la satisfacción que pudiera venir de sus esfuerzos. *El Hoyo en el Dique* (“*The Hole in the Dike*”) donde Peter, el joven holandés mantiene el dedo en el dique toda la noche y salvó al pueblo de la inundación nos muestra el Nivel D al tomar la iniciativa para ser responsable. Peter estuvo motivado a la acción no porque alguien le pidió ha cerlo, sino porque a él le interesaba el bien de la comunidad entera.

El chico perseveró aún cuando era una gran incomodidad, pues él eligió ser ese tipo de persona. El tomó la responsabilidad porque era lo correcto. La motivación en el Nivel D es el sentimiento que brinda más satisfacción y el más recompensado.

El gráfico siguiente puede hacerse para ayudar a los jóvenes a entender el concepto.

Usted y su hijo(a) pueden crear su propio gráfico. Dibuje la letra “D” arriba de una gran cara sonriente VERDE, debajo de la “D”, dibuje una cara con una sonrisa menor que la de la cara de la letra “D” marque la cara con la letra “C” en AMARILLO (La cooperación y la *precaución* por la *obediencia*, *seguir a otros cuando no debe hacerlo*). Dibuje una línea debajo de la “C” para separar a los niveles aceptables (C y D) de los niveles inaceptables (B y A). Debajo de la línea dibuje una cara triste. Coloree la cara y la letra “B” en ROJO. Debajo de la “B” dibuje otra carita triste con una sonrisa hacia abajo y lágrimas en los ojos y dibuje una letra “A” en ROJO.

VARIACIONES PARA LOS NIÑOS DE MÁS EDAD

Utilizar los Niveles para Enseñar Cómo Jugar con los Demás

Lo que sigue es un ejemplo para practicar un deporte:

Nivel D

- Muestra un juego limpio, aún si está presente un adulto o no.
- Estimula a los otros a participar y sentirse bienvenidos.
- Es un buen deportista cuando pierde o gana.

Nivel C

• Juega siguiendo las reglas cuando hay un adulto presente.
• Coopera con los demás.

Nivel B
• No sigue las reglas del juego. Hace sus propias reglas.
• Deja las tareas de limpieza para otros.
• Muestra poco espíritu deportivo.

Nivel A
• Rechaza escuchar al entrenador o árbitro.
• Actúa de una manera que pone en peligro la seguridad de los demás.

Utilizar los Niveles para Llegar a Tiempo a la Escuela
Este ejemplo se refiere a la responsabilidad:

Nivel D
• Usted puso la alarma del reloj, se despertó y llegó temprano a la escuela.

Nivel C
• Usted depende de sus padres para que lo despierten, por eso puede llegar temprano a la escuela.

Nivel B
• Usted ignora la alarma del reloj y llega tarde a la escuel**a.**

Nivel A
• Ni siquiera puso la alarma del reloj, pues usted solo está interesado en lo que usted quiere y no piensa cómo sus acciones afectan a los demá**s.**

LOS BENEFICIOS DE ENSEÑAR LA JERARQUÍA

Oliver Wendell Holmes dijo: -“La mente humana una vez que se extiende por una nueva idea, nunca recobra sus dimensiones originales”. Cuando los jóvenes aprenden de los niveles de desarrollo se vuelven más conscientes de las responsabilidades sociales y sus relaciones con los demás. Aún así evaluar el comportamiento propio de uno puede ser tan desafiante y amenazante que a veces se evita. Sin embargo, como se ha notado de forma continua, influir el cambio en otra persona comienza primeramente con uno mismo. Reflejar en los diferentes niveles incluye la autoevaluación el tipo de actividad que estimula la

motivación para cambiar en una manera *no amenazante* que es la mayor razón para su eficacia.

Como padres, también podemos reflejar en la jerarquía, por ejemplo, preguntar: -“¿En esta situación, qué nivel estoy modelando para mi hijo(a)?” puede hacer surgir un cambio valioso. También tomar la iniciativa al admitir un error a usted mismo(a) *y* a su hijo(a) puede ser un agente poderoso para el cambio positivo.

Aumenta el Conocimiento

El conocimiento viene antes del reconocimiento, cuando una persona puede reconocer que el comportamiento está en un nivelinaceptable, est a persona ha tomado el primer paso hacia el comportamiento responsable. Usted estimula el conocimiento al hacer que sus hijos aprendan los niveles. El conocimiento y el reconocimiento son necesarios para cambiar el comportamiento, esto se hace visible claramente en lo siguiente:

> Un poco después de mi presentación en una escuela primaria, la consejera de la escuela me llamó pa r a compartir un suceso importante en un aula de primer grado. Ella había entrado en el aula y había escuchado a la maestra orientar una actividad. La maestra anunció entonces que tan pronto los estudiantes completaran la actividad, ellos se podrían ir a los centros de aprendizaje.
>
> Pasaron unos cuantos minutos y el nivel de ruido en el salón comenzó a aumentar y aumentar, un estudiante de primer grado se levantó y exclamó: -“¡Anarquía!”, “¡Esto es anarquía!”. Inmediatamente el nivel de ruido se apaciguó, la maestra no había dicho una palabra. Los chicos controlaron su propio medio de aprendizaje. *El conocimiento del concepto de la anarqu*ía estimuló a los jóvenes a controlarse ellos mismos.

Un maestro, cuya escuela también puso en práctica este enfoque relató la historia siguiente:

> Una mamá me llamó el otro día para decirme que los niveles del Dr. Marshall funcionan incluso en la casa. Su hijo de primer grado está muy cansado al final de cada día, en la noche anterior él tenía prácticas de fútbol después de la escuela y cerca de las 6:30 ella estaba tratando que el tomara un ba ño, el estaba acostado desnudo en el pisodel baño

y lloraba: -“¡No voy a bañarme y no voy a tomarme las fotos mañana!” Su madre respondió calmadamente: -“Creo que voy a tener que llamar a la señorita O’Donnell (la maestra) y decirle que estás en el Nivel A”. ¡Él inmediatamente se levantó y tomó su baño sin quejarse!

Promueve la Moral y la Ética

El conocimiento cuando se relaciona con el desarrollo moral, tiene un componente emocional. Con frecuencia, cuando los jóvenes realizan una acción inapropiada, la única emoción es el sentimiento negativo asociado con ser sorprendidos. Por supuesto el sentimiento negativo *debe* relacionarse con la acción inapropiada en sí misma. Los jóvenes necesitan ser ayudados para ver que la emoción negativa *debe ser el resultado de lo que ellos hacen en lugar del resultado de ser sorprendidos*. Entender los cuatro niveles sirve como una excelente introducción al desarrollo moral y ético.

Mientras aprenden los conceptos, los jóvenes también aprenden el sistema de valores subyacentes. Por ejemplo la intimidación que implica egoísmo está en un nivel más bajo del desarrollo social que la “Cooperación/Conformidad”. La Cooperación que implica el orden y la justicia tiene que prevalecer para que la Democracia tenga éxito. La Democracia requiere actuar responsablemente y con auto disciplina.

Abre las Puertas a las Comunicaciones Accesibles

La jerarquía provee un vocabulario compartido y por ello ofrece los medios para la comunicación fácil entre los hijos y los padres. Los asuntos del comportamiento y las expectativas pueden discutirse en una manera que cualquiera pueda entender *sin estar a la defensiva*.

Promueve la Independencia y la Auto Confianza

La jerarquía estimula a los jóvenes a que busquen soluciones ellos mismos para solucionar los problemas en vez de depender de los demás.

Esto es de importancia fundamental porque los padres que desean ayudar a sus hijos con frecuencia también hacen cosas por ellos que ellos pudieran y debieran hacer. En estas situaciones los padres no solo crean más trabajo y más estrés para ellos sino que lo que es más importante *privan a los jóvenes de las oportunidades de crecimiento y de desarrollar la responsabilidad.* Como ya se ha dicho, “si usted quiere que los niños tengan los pies en la tierra, asígneles alguna responsabilidad”. Si sus hijos deben aprender cómo convertirse en personas responsables, ellos deben *experimentar* la responsabilidad.

Como administrador de escuela con frecuencia experimenté que los maestros que traían sus preocupaciones, sus problemas a la oficina, queriéndomelos dar para manejarlos, en el primer plano de mi mente decía: -“¿Qué puedo hacer o preguntar para que no me dejen sus problemas?” (¡Ya tenía suficiente con los míos!) Aprendí a preguntar: -“¿Qué usted sugiere?” y “¿Quiere que yo lo haga o puede hacerlo por usted mismo?” Invariablemente a la persona quejosa se le ocurría una solución que el resultado deseado podría lograrse sin mí. Mi sugerencia para usted no es aceptar los problemas de un niño(a) si el menor es capaz de enfrentar el desafío. La razón es que cada vez que usted soluciona un problema a un menor que es capaz de solucionarlo sin usted, usted está privando al menor de una oportunidad para volverse más respons able. El menor tambiénse pierde la satisfacción que se genera del esfuerzo. En esa situación, comience con la empatía *antes* de referirse al manejo de lasituac ión por parte del joven. Puede decir algo como: -“Se que es difícil, lo mismo me pasó cuando era joven, pero ¿qué haría una persona extraordinaria en esta situación?” En otras palabras, *motive* una posible solución en el joven.

> Esto sucedió en preescolar cuando Mary, la maestra, le pidió a un grupo de niños de tres años que entraran al aula. Jerry, un pelirrojo tímido vino a pedir ayuda para quitarse su abrigo diciendo: -“No puedo abrir el zíper”. Mary comenzó a abrir el zíper y lo abrió completamente. Entonces Jerry se puso de pie para que ella le quitara el abrigo. Mary lo estimuló para que él mismo se lo quitara ; mientras él trataba de sacar sus brazos de las mangas
>
> elásticas, ella le dijo: -“No es fácil de hacer, pero sigue halando”. Él se esforzó y haló hasta que finalmente se quitó el abrigo. Jerry corrió a su armario a guardar su abrigo mientras gritaba: -“¡Lo hice, lo hice solito!” Σ
>
> Si Mary hubiera hecho el trabajo le hubiera quitado a Jerry la experiencia de esforzarse y por consiguiente el éxito que ese esfuerzo produjo. Como resultado de esta experiencia aparentemente insignificante, la autoestima de Jerry aumentó.

Después de presentarles el concepto del Nivel D, los niños frecuentemente *quieren* alcanzar este nivel más alto de independencia y auto confianza como se ilustra en la siguiente comunicación que me fue enviada por un profesor en Phoenix, Arizona:

> Recientemente tuvimos a un orador invitado a visitar nuestro cuarto

grado. Vestido como Wyatt Earp, el hizo un monólogo basado en las experiencias de la vida del famoso hombre. Después de la actuación de una hora “Wyatt” comentó que en los últimos tres años viajando el mundo y haciendo este espectáculo nunca había actuado para un grupo de niños con tan buen comportamiento, estaba impresionado de cómo los estudiantes le prestaron atención, sin interrupciones , de forma respetuosa y demás. El dijo que realmente disfrutó la experiencia por los niños.

Les pasé el comentario a los estudiantes, ellos estaban muy emocionados, un estudiante comentó que el mejor sentimiento fue que el profesor ni siquiera les recordó cuales eran las expectativas, ellos se comportaron bien por deseo propio: -“Lo hicimos porque era lo correcto, est e hombre nos regaló su tiempo y debemos ser respetuosos”. Me sentí tan bien por esta situación. ¡Fue bueno ver a 62 alumnos de cuarto grado en el Nivel D!

Aumenta la Responsabilidad Social

La jerarquía aumenta el conocimiento para los ciudadanos responsables. Nuestra sociedad se basa en una gran autonomía para sus ciudadanos; sin embargo, para ser buenos ciudadanos se deben asumir los valores tales como la responsabilidad, el respeto, el cuidado, la justicia y la confianza; los valores que trascienden las divisiones de razas, de credos, de políticas, de género y de riquezas. Estos valores se estimulan en la jerarquía y se refuerzan en los ejemplos creados para los Niveles C y D.

Combate la Influencia Negativa de Grupo

Al ayudar a los jóvenes a conocer su deseo natural de pertenecer y al mostrarle ejemplos específicos de obediencia a la influencia del grupo, la jerarquía los ayuda a tomar el primer paso para resistirse a las influencias y al comportamiento inapropiados. La influencia del grupo es tan fuerte que con frecuencia estimula a los jóvenes a hacer cosas que son irresponsables personal y/o socialmente. Sólo conocer los niveles del desarrollo social y personal puede tener un efecto liberador y generador de control de responsabilidad. Después de todo a nadie le gusta ser manipulado. Cuando los jóvenes reciben influencias negativas de otros para hacer cosas inapropiadas o pa r a d a ña r se a sí mismos y/o a la comunidad, la familiaridad con la jerarquía pueden ayudarlos a reunir la fuerza necesaria para resistir la tentación de unirse al grupo en estas actividades.

Brinda Control y Reduce el Pensamiento de Víctima
El uso de la jerarquía llama la atención sobre el hecho que las personas están tomando opciones constantemente y seleccionando su propio nivel de comportamiento conscientemente o no. Los jóvenes aprenden que sus comportamientos son elegidos por ellos mismos como un producto de sus decisiones. Ellos aprenden que tener una opción de cómo responder a una situación, a un estímulo e incluso a un impulso o instinto.

Establece Altas Expectativas para el Comportamiento
Como se ha enfatizado, la jerarquía estimula a los jóvenes a lograr el más alto nivel. La propia naturaleza de la jerarquía sirve como inspiración. Los jóvenes tienen un deseo natural de ser tan exitosos y competentes como puedan ser, de alcanzar el nivel más alto disponible para ellos. *Los privamos de las oportunidades si no los exponemos a las posibilidades*. Tener la *opción dentro de dos niveles aceptables* estimula tal motivación.

Estimula la Madurez de Tomar Decisiones
Los adolescentes buscan roles más que metas, exponer a los jóvenes a los niveles tiene un efecto natural que los estimula a pensar en las decisiones a largo plazo. Esto es importante porque tanta publicidad, la influencia del grupo y el comportamiento de los jóvenes apuntan a la gratificación instantánea en lugar de al desarrollo de los rasgos del carácter responsable.

Mejora las Relaciones
Una ventaja de marcar un nivel en lugar de referirse al comportamiento de una persona es que mejoran las relaciones. Marcar a las personas con frecuencia crea notas negativas que dañan las relaciones. Por el contrario marcar un comportamiento como Nivel B, por ejemplo, es mucho menos antagónico que llamar a alguien abusador.

> Un día de verano en un largo viaje, mi esposa estaba describiendo una historia que escribía, estaba de hecho, pensando en voz alta. Después de lo que pensé fue una pausa algo larga, encendí el reproductor de cinta que ya estaba en posición de escucharse. Después de escucharlo por un minuto me di cuenta que algo no estaba bien. Saqué la cinta, me volví a mi esposa y le pregunté : - ¿“Estátodo bien?”
>
> -“Seguro, ¡Tú eres de Marte!” respondió en alusión al libro de John Gray *“Los Hombres Son de Marte, las Mujeres de Ve*nus”(Men Are From Mars, Women Are From Venus)

Con frecuencia habíamos discutido las diferencias naturales entre los seres masculinos (orientados a la acción) y los seres femeninos (orientados a la relación) y estábamos familiarizados con la metáfora de Gray de los hombres son de Marte y las mujeres de Venus. Al marcar mis acciones como "Marcianas", ella dispersó en segundos lo que de otra manera hubiera creado gran tensión. Comunicar el entendimiento al marcar el comportamiento nos permitió un resto del viaje placentero. La enseñanza importante de este episodio es que mi esposa y yo compartimos un vocabulario común, ambos conocíamos la metáfora de Marte y Venus. Mi esposa no me dijo que fui descortés y no me sentí atacado. Meramente, ella se refirió a mis acciones como Marcianas. Entendimos que su referencia se hizo a un tipo de comportamiento que no fue intencionado como un ataque personal. La marca del comportamiento no fue de confrontación, ayudó a la comunicación, al entendimiento y estimuló el ajuste.

Promueve el Comportamiento Independiente

El entendimiento de la diferencia entre un incentivo interno y externo puede tener un impacto significativo en la motivación. Es una práctica común en la actualidad para los padres ofrecer premios a los niños por comportarse bien, por ello *condicionarlos a esperar algo a cambio por su comportamiento*. Por ello cuando otros adultos les piden que hagan algo no es inusual o sorprendente que pregunten qué ganarán a cambio

Para ellos el incentivo se ha vuelto en obtener la recompensa en lugar de hacer lo que es responsable. En este proceso, los niños caen bajo el control de la recompensa externa a costa de la responsabilidad y la autonomía.

Aquí la paradoja es que queremos ayudar a nuestros hijos a que sean disciplinados, que solucionen sus problemas de forma independiente y aún así los incentivos externos los disponen a ser dependientes. Después de exponerse a los niveles de la jerarquía, aún los niños pequeños entienden rápidamente que los incentivos externos son realmente sobornos para influir en su comportamiento. Las personas de todas las edades preferirían mejor ser independientes que manipulados.

Aumenta la Autoestima

Una vez que los jóvenes entienden la diferencia entre los premios externos y la satisfacción interna, el escenario está preparado para entender la autoestima. Los padres pueden dar recompensas y elogios para intentar construir la *autoestima*; sin embargo, los bloques constructores de la autoestima son: las habilidades y las *percepciones de la competencia* y no algo de manipulación externa como las

regalos y las recompensas. Mientras más las personas se dan cuenta que la autoestima se relaciona con la motivación, la razón detrás de lo que hacen, mayor es la tendencia a actuar en el nivel D tomando la iniciativa.

Una persona satisfecha con un logro tiene la tendencia a repetirlo. Mientras más frecuente completamos la tarea exitosa, más expertos nos volvemos. Este reforzamiento construye sentimientos de competencia y auto valor, los elementos importantes de la autoestima. En resumen, la autoestima es el resultado de los *sentimientos de competencia* en lugar de algo externo.

Enseña a los Jóvenes que Ellos Influyen en Cómo los Adultos los Tratan

La jerarquía ayuda a los niños a aprender que sus comportamientos desempeñan un papel en determinar cómo sus padres y otros adulos se relacionan con ellos. Como ni el Nivel A ni el Nivel B son niveles apropiados o de comportamiento aceptable, el comportamiento en cualquiera de los niveles genera una reacción controladora del adulto. Puede explicarse a los niños que cuando ellos operan en esos niveles, en efecto le están diciendo a los adultos: -"Usa la autoridad conmigo, pues no soy capaz de dirigirme a mí mismo"

Un padre que conozco había enseñado a sus hijos que ellos pueden elegir el tipo de padres que ellos quieren:

NIÑO PADRE

Anárquico (A) ➡ Enojado

Intimidador (B) ➡ Dominante

Cooperativo (C) ➡ Satisfecho

Democrático (D) ➡ Encantado

Cuando los jóvenes entienden los niveles un padre puede detener una situación incómoda con una simple pregunta de aclaración: -"¿Quieres que me convierta en una mamá o papá del Nivel Bhoy?" Estimulados a reflexionar, los niños invariablemente dirán: -"No, estaremos en el Nivel C". ¡Qué manera tan simple de resolver la situación!

VALE LA PENA EL ESFUERZO

A pesar de cuán complicado puede ser hacer lo correcto. La satisfacción ganada bien vale la pena el esfuerzo. La siguiente comunicación de un subscriptor de mi boletín electrónico mensual así lo ilustra:

> Compré algunas cosas en el supermercado. Cuando tomé las bolsas del carrito y me preparé para salir de la tienda hacia el auto, noté que tenía un pequeño limón apretado en mi mano que había olvidado poner en la banda de la caja y no había pagado por él. Al precio que estaba hubiera tenido que pagar 10 centavos. Mi primer pensamiento fue no quiero caminar toda esa distancia hasta la caja por 10 centavos, la tienda no extrañaría esa escasa cantidad. No obstante, extraje 10 centavos de mi bolsillo y caminé a la caja más cercana y se los entregué explicándole la razón, ella respondió: "Dios le bendiga por su honestidad". Bueno, tengo que admitirlo, me sentí mejor de lo que me hubiera sentido si simplemente me hubiera ido a mi auto sin pagar los 10 centavos.

CONSIDERACIONES ADICIONALES SOBRE EL SISTEMA DE LA JERARQUÍA

La pregunta siguiente me la hicieron en una ocasión acerca de los niveles:

> Pensé en adicionar otro nivel a la jerarquía: el Nivel E "Excelencia", qué sería el hábito diario y coherente de estar en el Nivel D. Sus pensamientos cuando usted pueda. Gracias.

Respondí que ha habido muchas sugerencias acerca de los niveles; sin embargo, todos ellos desvirtúan el poder del uso de las letras A, B, C y D por las percepciones detrás de esos términos.

La jerarquía ofrece una opción entre dos niveles inaceptables y dos niveles aceptables. Considerando esto, las opciones son claras. Cuando se comienza a usar la jerarquía, hay una tendencia a referirse al nivel en el que la persona está *"actuando"* o se está *"comportando"*. La distinción necesita reforzarse: los niveles C y D se refieren a la *motivación* en lugar del comportamiento. La acción pudiera ser idéntica en ambos niveles aún cuando la motivación pudiera ser diferente. Por ejemplo, algunos niños harán sus deberes en el hogar para complacer a sus padres (Nivel C). Otros lo harán pues se darán cuenta que la familia es la unidad donde todos deben ayudar y hacer las labores pues es lo correcto (Nivel D).

Nadie funciona en el Nivel D todo el tiempo. *Un punto fundamental de pensar acerca de la jerarquía es estar continuamente consciente del nivel que uno selecciona*. Es como sentarse derecho. Usted lo elige y en unos minutos se da cuenta que se está encorvando de nuevo. Contenga su estómago para ajustarse el cinto (una actividad consciente) y en unos minutos se da cuenta que ya no lo está

“conteniendo”. *Una vez que una actividad se vuelve habitual, se pierde la conciencia de ella*. Por ello y aunque la idea de un “Nivel E” puede parecer buena, perdería el paso significativo de estar siempre consciente de las opciones de uno, una clave para dar el poder que muchos jóvenes necesitan.

A propósito, el mismo “conocimiento” es necesario para l*os tres méto*dos: mantener una actitud positiva, la opción y la reflexión. ¿Conoce usted cuándo su propia voz interna y/o las comunicaciones con otros son negativas? ¿Ofrece opciones para reducir la coacción/ obligación? ¿Está haciendo preguntas reflexivas tales como?: -“¿Qué puedo aprender de esta experiencia? Estos métodos solo se pondrán en práctica cuando los *conocemos de forma consciente*.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- La jerarquía elimina la tendencia natural de defenderse pues separa al joven como persona de su comportamiento.
- La jerarquía es proactiva y positiva, pues establece las expectativas, estimula el conocimiento de las opciones y promueve la reflexión.
- El uso de la jerarquía promueve el deseo de llegar a los niveles más altos.
- Crear los ejemplos para cada nivel hace a la jerarquía relevante y fácil de entender.
- Después que s enseñan los conceptos solo se hacen referencia a las *letras* de los niveles A, B, C o D.
- El vocabulario puede usarse con cualquier grupo de edades.
- Los comportamientos en los niveles A y B son siempre inaceptables. El uso de la autoridad de los padres se requiere para ambos niveles.
- La motivación del Nivel C es aceptable, pero es una motivación externa para ganar aprobación, recibir un premio o evitar el castigo.
- Los niveles C y D difieren de la motivación, pero no necesariamente en sus comportamientos.
- La motivación del Nivel D promueve los sentimientos positivos más gratificantes.

5

PREGUNTAR

Esta segunda fase se usa cuando se exhibe un comportamiento de Nivel A o Nivel B.

Ahora que usted está practicando mantener una actitud positiva, ofrecer opciones, hacer preguntas reflexivas, y ha compartido la jerarquía, está en una posición para tratar exitosamente con los comportamientos del Nivel A y del Nivel B.

El último capítulo se dedicó a los cimientos del sistema, aprender los niveles del desarrollo. Este capítulo explica el procedimiento que es simplemente el *comprobar la comprensión* para determinar si el joven puede identificar el nivel seleccionado. Con frecuencia esto es lo que se necesita para estimular la reflexión y cambiar un comportamiento inaceptable.

TRATAR CON COMPORTAMIENTOS DE NIVELES MÁS BAJOS (NIVELES A Y B)

El procedimiento comienza por la visualización de la situación por parte de los padres como un *guía* o *mentor*. Cuando un joven actúa en un nivel inapropiado, el adulto ve esto como una oportunidad de *ayudar* al reajuste del joven. Esta aplicación positiva de la mente evita el estrés y tiene un efecto positivo significativo. El joven percibe que el adulto intenta ayudar y no siente ningún intento paternal ni maternal de controlar ni de obligarlo.

Las Preguntas como Investigación

Cuando un adulto habla, el adulto piensa. Puesto que el objetivo es que cambie el joven, *es el joven el que necesita pensar y hablar.* Un enfoque de investigación ayuda a establecer un marco mental positivo en el adulto pues las

personas normalmente no sienten enojo o se estresan cuando hacen preguntas reflexivas. **Preguntas para los Niveles A y B**

El propósito de las preguntas es ver si el niño (a) reconoce el nivel de comportamiento inaceptable. Si el joven parece no saber, entonces el adulto entrena y guía al niño (a) a reconocer que el comportamiento estaba en un nivel inaceptable. El comportamiento puede estar en el Nivel B haciendo el estándar propio de uno en lugar de seguir los estándares establecidos por el adulto. O el comportamiento puede estar en el Nivel A como es no mostrar consideración por los demás o dañar a alguien más. No discuta con el menor si una acción inaceptable estuvo en el Nivel A o en el Nivel B. Eso no importa, ambos *niveles son inaceptables y ese debe ser el centro de atención* en lugar de ubicar el comportamiento en una de las dos categorías.

El proceso de hacer las preguntas es muy corto, simplemente pregunte para determinar si el menor entiende el Nivel A o el Nivel B, el nivel seleccionado por el menor es inaceptable. Note que los dos diálogos de muestra entre un padre (P) y un joven desafiante *(J)* más delante demuestra la estrategia. El padre pregunta y el joven *reflexiona.*

P: ¿En qué nivel está ese comportamiento?

J: Él también lo estaba haciendo.

P: Esa no fue la pregunta. Tratemos de nuevo.
¿En qué nivel está ese comportamiento?

J: No sé.

P: ¿Qué nivel es cuando alguien abusa de alguien más?

J: No sé.

P: La letra le sigue a la letra A en el alfabeto.
¿Qué va seguido de la letra A?

♦ ♦ ♦ ♦

P: ¿En qué nivel está ese comportamiento?

J: No sé.

P: Dime qué están haciendo los otros niños

J: Están jugando juntos.

P: ¿Estabas haciendo tu mejor esfuerzo para jugar con ellos?

(Pregunta cerrada que busca una respuesta de “sí” o “no”, pero que implica la reflexión)

J: No.

P: ¿Cuál es el nivel cuando alguien hace sus propias reglas?

J: Nivel B

P: ¿Y qué podemos hacer al respecto?

(Usted estaría motivando un procedimiento, el tema de nuestro próximo capítul**o)**

Preguntar es la Clave

Note que en la primera ilustración, eljoven fue eva sivo en responder, el padre perseveró; recuerde, la pregunta dirige el diálogo. Permanezca en control al continuar preguntando hasta que haya una respuesta satisfactoria. *Usted encontrará difícil de creer cuán simple y eficaz es esta estrategia* y se preguntará por qué no la había usado anteriormente.

Cuando el joven reconoce un nivel de comportamiento inapropiado, con frecuencia verá que la mala conducta desaparece. La razón es que usted ha estimulado la reflexión y por ello ha motivado al joven al cambio a través de la auto influencia.

Puede ver que el niño(a) se disculpa, esto es un resultado natural de aceptar la responsabilidad; sin embargo, si una disculpa no aparece, el padre o la madre puede sugerir: “Si no piensas golpearla de nuevo y si ella aún se siente mal, ahora pudiera ser un buen momento para decir algo”.

Para los Jóvenes de Mayor Edad

Preguntar es el procedimiento normal cuando un joven se comporta en un nivel inaceptable. Sin embargo, con los jóvenes de mayor edad, preguntar puede parecer coercitivo, en tales casos, sustituya la pregunta por un comentario como: *“Por favor, toma un momento y reflexiona en el nivel que estás eligiendo”*.

Precauciones

Como la calidad de la respuesta depende de la calidad de la pregunta, preguntar: -“¿qué estás haciendo?” llevará a una frustración casi segura. La razón es que los niños probablemente responderán: “nada”. En esos casos es mejor que los padres no le hagan esa pregunta, la estrategia está hecha de forma simple; sin embargo, al comenzar preguntando: -*“¿En qué nivel está ese comportamiento?”* La belleza y la magia de la estrategia es que al referirse al

nivel en lugar de al comportamiento directamente el ego del joven no se compromete.

Y reitero: *Referirse al nivel elimina la tendencia natural de defenderse*. Este es un punto importante y una razón principal por la que el *Sistema de Promover la Responsabilidad* es tan eficaz.

RECONOCER EFICAZMENTE EL NIVEL D

Cuando los padres ven a un niño(a) tomar la iniciativa para ser responsables, con frecuencia se conmueven tanto que quieren reforzarlo. ¿Cómo un adulto estimula la repetición de tan admirable motivación? Esto se logra con el enfoque de la pregunta, una pregunta retórica (la que no requiere respuesta) como por ejemplo: -"Me pregunto en qué nivel estuvo eso". El padre o madre puede observar la mirada, la sonrisa e incluso ver al niño retirarse. Esto hace que el niño *reflexione* en los niveles más altos y experimente dentro de sí los sentimientos positivos y poderosos *inherentemente* relacionados con la motivación interna del Nivel D.

Para los padres que están acostumbrados a reforzar el comportamiento deseado utilizando formas de manipulación externa de elogios y recompensas, las preguntas reflexivas pudieran no parecer suficientes. Aún así para los padres que son eficaces en estimular la motivación consistente de alto nivel el comportamiento resultante *comenzará* reflejándose en su propia meta: ¿Es el Nivel C, *obtener la obediencia* o el Nivel D, el que *promueve la responsabilidad*?

¿QUÉ SIGUE?

Enseñar los niveles y comprobar el entendimiento controla la gran mayoría de los comportamientos irresponsables. Sin embargo, cuando un joven *ya ha reconocido un comportamiento a un nivel inaceptable* y continúa actuando irresponsablemente, empleamos las *opciones guiadas* que se discuten en el próximo capítulo.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- *Comprobar la comprensión* comienza estableciendo el marco mental en el que se ve el comportamiento irresponsable como una oportunidad para que los padres promuevan la responsabilidad.
- Se emplea un enfoque de *preguntas* porque es la estrategia más eficaz para

estimular la autoevaluación.

- Al joven se le pide que identifique el *nivel* del comportamiento seleccionado, no el comportamiento en sí mismo.
- Con jóvenes de más edad, simplemente estimule a la persona a reflexionar sobre el nivel elegido.

6

MOTIVAR

Las personas no discuten con sus propias decisiones.

La situación es que un joven entiende los niveles, ha reconocido el comportamiento irresponsable, y aún así actúa en un nivel inaceptable. Usted ahora emplea las *opciones guiadas*. Como el comportamiento en los dos niveles inaceptables envía el mensaje: -“No soy lo suficientemente maduro para actuar responsablemente, así que necesitas controlarme”, la estrategia cumple con la solicitud del joven, *usted usa la autoridad, pero sin ser autoritario*. El procedimiento clave es *motivar* a partir del joven lo que debe hacerse.

UN CASO DESAFIANTEΣ

Una niña adolescente con frecuencia tiraba la puerta con fuerza cuando entraba a su habitación. El padre le dijo que tirar la puerta lo molestaba mucho, ella acordó no tirarla más, pero su comportamiento continuó.

El padre le enseñó a su hija que si ella desarrollaba un procedimiento para cerrar la puerta cuidadosamente sería más fácil para ella controlar su impulso de tirar la puerta. También le dijo que confiaba en que ella pudiera lograrlo. El intentó ayudar: -“cuando entres a la habitación”, le dijo, “detente y entonces cierra la puerta”. La hija visualizó el procedimiento, el padre la invitó a sugerir un nuevo procedimiento o a quizás cambiar el que él le había sugerido.

Sin embargo, el padre sabía que romper los hábitos podía ser desafiante y quería estar preparado en caso que la situación se repitiera, por ello le preguntó: -“¿Qué debe hacerse si de nuevo ocurre lo mismo y tiras la puerta?” *La h*ija sugirió que si sucedía de nuevo, entonces le quitara la puerta de la habitación.

Ella continuó tirando la puerta, entonces el padre, calmadamente

quitó los pines de las bisagras, quitó la puerta y la puso en el garaje. Élle dijo a su hija que sabía cuánto ella deseaba su privacidad, y que él prefería no quitar la puerta, le dijo a su hija que la puerta sería puesta en su sitio original tan pronto ella tuviera un plan eficaz para cerrar la puerta correctamente.

La hija creó un procedimiento (plan) para entrar a la habitación dándose la vuelta y luego cerrando la puerta. Ella le mostró esto a su padre y le pidió que pusiera la puerta de nuevo. Está claro que por sus métodos, el padre estaba interesado en ayudar a su hija a desarrollar el *control del impulso* para que sus acciones puedan volverse más *reflexivas* que *acciones de reflejo.*

Un Modelo Útil

Este ejemplo provee un modelo útil que puede aplicarse a cualquier situación. Es eficaz tanto con jóvenes como con adolescentes. Revisemos la estrategia que el padre usó para aproximarse a la situación:

1. Él f*ue posit*ivo, mostró fe en su hija, ayudándola a establecer un procedimiento.
2. Él la ayudó a conocer s*us opcio*nes.
3. Él estimuló *la reflex*ión.
4. Él despertó proactivamente *un procedimie*nto para ayudar a la hija con sus impulsos y una consecuencia en caso que continuara el comportamiento inadecuado.
5. Él *le dio seguimie*nto, pero aún así invitó a su hija a hacer un nuevo plan.

EL USO DE LA AUTORIDAD SIN EMPLEAR CASTIGOS

Cuando un joven actúa en un nivel inaceptable, el padre explica que el mensaje enviado es: -“por favor, usa la autoridad para que yo pueda ser más responsable”. Como se indica, el padre cumple con la solicitud del joven. Las *opciones guiadas* usan la autoridad sin utilizar castigos, la clave es *motivar* en lugar del enfoque más común y menos efectivo de *imponer*.

Motivar se refiere a la elección por parte del joven de una *con-secuencia* o la elección de un *procedimiento* que ayudará a redirigir cualquiera de los comportamientos inaceptables en el futuro. Aquí hay un ejemplo de cómo este enfoque puede funcionar de forma simple.

Mi hijo de seis años y otros dos niños entraron en una pelea en el patio de la escuela y fueron desobedientes. Mi hijo sabía que si alguna vez recibíamos alguna llamada de la escuela acerca de su comportamiento no estaríamos contentos, cuando fui a buscarlo me dijo de inmediato: -"¿Cuál va a ser mi castigo?" Le dije que él sabía que había hecho algo mal y que ese comportamiento fue inapropiado, el tenía que decidir por sí mismo cuál sería su castigo. Pensó y decidió que su castigo sería seis días "sin salir", sin juegos electrónicos ni visitas de amigos ni actividades extra, ni comidas fuera. Esto sucedió un lunes y me dijo que el seleccionó seis días porque si se portaba bien en esos días el domingo se levantaría el castigo y tendría un día para jugar el fin de semana. Fueron seis días largos para él, pero lo hizo y vino un amigo a jugar el domingo. Cuando lo fui a recoger el lunes a la escuela estaba muy contento y mientras salía de la escuela le gritó a uno de sus amigos: -"¡Qué bueno es no estar castigado!"

A propósito mi hijo comenzó a ponerse castigos de aislamiento quizás porque eso era lo que yo hacía. Si yo me sentía frustrado, enojado o impaciente con él, me disculparía y diría: -"Me voy a sentaren el portalatomarun receso, regreso a hablar contigo cuando esté calmado". Habitualmente, el venía a buscarme para disculparse por su comportamiento y a ver si yo estaba bien.

Como aprendimos en el Capítulo 2, las opciones son un componente esencial para estimular la responsabilidad e influir el comportamiento. La razón por la cual la opción es tan eficaz es que trae el sentido de pertenencia y los cambios duraderos solo suceden si la persona *es dueña del cambio*. Aquí hay dos puntos que hay que destacar: (1) Nadie *cambia* a otra persona y (2) Las personas no discuten con sus propias decisiones. Ofrecer las opciones por medio de la motivación incluye al joven en la decisión y es más eficaz que dar órdenes o imponer consecuencias.

No Perder

La estrategia de las *opciones guiadas* es para reconocer el nivel aceptable elegido por el joven y entonces hacer una pregunta que comprometa una acción futura. La autoridad se usa porque *la persona que hace las preguntas controla la situación*. Sin embargo, mientras el joven pueda tomar una decisión sin importar cuán pequeña pueda ser se preserva la dignidad y se evita la confrontación. Generalmente el joven que pierde la dignidad se ve inseguro y se resiste a la

persona que instigó la pérdida de su dignidad. Es necesario no olvidar este punto: *No perder es más importante que ganar*. Esto no quiere decir que el joven se sentirá como un "ganador", pero es necesario que no se sienta como un "perdedor". Además, nadie realmente gana en una rel ación de en f rent a miento. Resolver el problema es mucho má s d i f í-cil cuando las personas están en conflicto pues sus egos y emociones interfieren. Referirse a los niveles niega tales interferencias.

Emplear l*as opciones guiad*as es una estrategia de ganar/ganar. En la sit u ación yo g a no/ t ú pierdes (desde el punto de vista del padre), el padre solo gana una forma de satisfacción, pero el niño se queda con sentimientos de enojo y de víctima. En las situaciones perder/ perder, nadie gana, el padre se exaspera y el menor una vez más embate más fuerte. En las situaciones yo pierdo / tú ganas (desde el punto de vista del padre) el menor vence al padre a diferencia de cuando se usan las *opciones guiadas*, el padre gana al usar un enfoque de guía que no sea de confrontación que gana la cooperación y evita el estrés. El menor gana pues la dignidad está intacta y el niño crece al controlar o modificar comportamientos impulsivos. Aún más, la relación gana pues no se afecta.

CÓMO FUNCIONAN LAS *OPCIONES GUIADAS*Σ

Las claves para el éxito de usar la autoridad sin obligaciones son los tres métodos de mantener una actitud positiva, ofrecer opciones y la reflexión. Estos métodos infunden en la mente que la meta es aumentar la responsabilidad y promover la disciplina en lugar de castigar. El castigo aparta a los niños de tomar responsabilidad así como también aumenta la distancia emocional entre los padres y los hijos. Una aproximación aún más eficaz es tratar la situación como una oportunidad de enseñar y aprender.

El Procedimiento

Primero, pregunte al niño que identifique el *nivel* del comportamiento Inaceptable, Nivel A o B. Esto seguido por: -"*Como sabes ese comportamiento está a un nivel que no es aceptable y no puede continuar"* Entonces haga otra pregunta: -"*¿ Qué sugieres que hagamos al respecto?"* Si usted piensa que el *procedimiento* o *consecuencia* sugerida no es el apropiado o no es aceptable para usted, o no tendrá éxito, pregunte simplemente: -"*¿ Qué más ? "*, "*¿ Qué más ? "*, "*¿ Qué más ? "* Repita esta pregunta hasta que ambos estén de acuerdo: -"eso funcionará para mí", "¿puedes vivir con eso?" y "dime lo que hemos acordado" son "oraciones mágicas" adicionales que usted puede usar seguida de una

sugerencia inaceptable del niño (a). Usted también puede decidir si pedir al niño una lista de ventajas y problemas de las sugerencias. Esto ayudaría a que el niño (a) piense en el problema y busque un plan eficaz.

Con estas preguntas, el padre *está motiv*ando una consecuencia o procedimiento, un plan, para ayudar al niño (a) a resistir los impulsos inapropiados y no repetir la misma acción. Cualquier consecuencia o procedimiento debe cumplir algunos requisitos:

- Estar relacionado con el hecho original
- Ser razonable
- Ser práctico
- Promover el auto control
- Hacer que *el joven* tome la responsabilidad

Una razón fundamental para la eficacia de *las opciones guiadas* es que los niños conozcan y se sientan que están seguros, ellos entienden que la intención de los padres es ayudar, no hacer daño, y que los padres tienen las mejores intenciones para los jóvenes. Esta es la razón por la cual este enfoque es exitoso, aún después que el enfoque de las preguntas se haya usado repetidamente en un joven, sin importar la edad, conozca exactamente lo que el padre está haciendo.

Guías de Procedimiento

Hable con su hijo(a) acerca del pensamiento de víctima. Este asunto se discutió en el Capítulo 2, pero el concepto es tan significativo que lo revisaremos aquí.

Tenga una conversación corta preguntando:-“¿quieres ser una víc-tima de tus impulsos o preferirías estar a cargo de la situación?”

Hacer que los niños reflexionen en estas preguntas traerá una respuesta inmediata. Nadie desea ser una víctima, las personas quieren estar a cargo de sí mismas. Cuando el joven responda lo que él (ella) prefiere hacer para estar en control, ayude al joven a *motivar* o *sugerir* algún *procedimiento* para confiar cuando surja un impulso indeseable nuevamente. El procedimiento necesita practicarse antes de que suceda tal incidente. Ayudar a los jóvenes a ayudarse sí mismos es mucho más rápido, menos estresante y más eficaz que cualquier enfoque impuesto o de obligación porque como se ha notado las personas no discuten sus propias decisiones.

Cuando un joven comete un error o hace algo ma*l, enfóquese en el futuro*, no en el pasado. Es contraproducente insistir en los comportamientos desafortunados del pasado. Por ejemplo, si usted se enfoca en el pasado, podría

escucharse como: -“Debiste haber tenido más cuidado”. Sin embargo, si usted se enfoca en el futuro se escucharía algo como: -“¿Qué podemos pensar de eso para que no suceda de nuevo?” (Note el uso del colaborativo nosotros, en lugar de tú). *El pasado no puede cambiarse*, si usted habla solo de lo que se hizo mal, la persona se sentirá resentida (y usted también) porque el hecho no puede deshacerse. Enfocarse en el pasado resultará en criticar, culpar, quejarse, amenazar o castigar, cualquiera de esos creará estrés, sentimientos negativos para todos. Usted promueve el comportamiento responsable mucho más eficazmente si se comunica en términos de: -“Hablemos de lo que se ha aprendido y de cómo hacerlo mejor la próxima vez”.

Una Historia de la Licencia de Conducción

Después de usar el *Sistema de Promover la Responsabilidad* en su casa una familia tuvo un incidente increíble con su hijo de quince años, aquí está la historia en las propias palabras de la madre:

> Vivimos en una propiedad grande y mi esposo estaba preparando a nuestro hijo para que condujera al permitirle manejar el camión de la madera de un área a otra bajo guía y supervisión. También él le permitía a nuestro hijo que moviera nuestros vehículos en la entrada. La expectativa era siempre la misma, esto era un privilegio y solo era posible cuando mi esposo estaba en el vehículo. Un día cuando estábamos trabajando, nuestro hijo decidió conducir el auto él solo en la carretera. Los vecinos nos informaron cuando regresamos a la casa, estábamos muy decepcionados y mi esposo castigó a nuestro hijo por dos semanas.
>
> Esa noche mi hijo vino a mí y me dijo: -“Mamá, creí que no manejábamos las cosas de esa manera, no dejarme salir no tiene nada que ver con conducir y no aprenderé nada de esto. Creo que en lugar de castigarme de esta manera no deberían dejarme obtener mi permiso de aprendizaje en mi fecha de cumpleaños, debería esperar un mes más. No fui responsable en la conducción y las consecuencias deben relacionarse con este hecho”. Le dije que eso era entre él y su papá y que él tenía que discutirlo con su padre.
>
> Esa noche ellos acordaron que el plan de mi hijo era la solución más aceptable, su cumpleaños 16 estaba a cinco meses, cuando llegó su cumpleaños, el no mencionó el permiso de aprendizaje, exactamente un mes después, el anunció que era hora de ir a la oficina de licencias.

La mejor parte es que él asumió la responsabilidad total por su comportamiento. No tuvimos que sufrir por dos semanas de castigo sin salir y el nunca más manejó el camión sin supervisión.

Un Concepto Clave

Además de *motivar* en lugar de *imponer* una consecuencia por el comportamiento inaceptable, las *opciones guiadas* son diferentes pues nunca anuncian lo que sucederá más adelante en el tiempo. Esto es intencional por una razón muy práctica.

Mis experiencias en el trabajo con los jóvenes de todas las edades en una variedad de lugares me han proporcionado una visión clara de cómo piensan los jóvenes, como si yo no supiera de mis propias experiencias como joven. Las personas de todas las edades quieren seguridad, quieren conocer su situación personal. Una razón principal por la que los jóvenes "prueban" a los adultos es que los jóvenes quieren conocer sus límites. S abiendo e sto y con l a creencia de que es justo decirle a las personas que las consecuencias que se derivan de un comportamiento inapropiado, muchos padres (y escuelas) informan a los jóvenes *por adelantado* de las consecuencias de acciones específicas, un ejemplo típico de la escuela es la consecuencia por llegar tarde a clases. He oído a los adolescentes decir que nada sucede hasta la tercera tardanza, por ello y de acuerdo a su pensamiento está bien llegar tarde dos veces. Cuando un joven conoce las consecuencias *se reduce el riesgo*. Este es mi punto: En términos de disciplinar a un joven, *no saber es mucho más efectivo que saber*.

Si la consecuencia se conoce por adelantado, los jóvenes evalúan su severidad y entonces determinan si lo que ellos desean hacer vale la pena por la consecuencia impuesta.

Usted pudiera usar un método que yo recomiendo a los maestros cuando un estudiante actúa en un nivel inaceptable. Solo susurre al oído del adolescente: -"no te preocupes acerca de lo que va a suceder, después hablamos de eso". El mal comportamiento cesará de inmediato pues el joven se concentrará en lo que sucederá más tarde.

Usted también descubrirá que cuando una consecuencia *es motiv*ada a partir de un joven, la consecuencia elegida por él es con frecuencia más severa que la que un adulto hubiera elegido. En tal caso, coméntele al joven lo que usted piensa y siga un procedimiento o consecuencia que no sea tan severa, pero que ayude al joven a no cometer la misma falta.

Un Ejercicio de Reflexión para Niños de Más Edad

Cuatro preguntas son particularmente útiles como una actividad de reflexión para mejorar las habilidades de tomar decisiones. Aunque usted puede hacer las preguntas oralmente, las respuestas pueden ser orales o por escrito. Si las respuestas son escritas o tecleadas en una computadora, compartirla o no con el padre debe ser la decisión del joven. El padre solamente solicita que el menor guarde las respuestas escritas en caso que sea necesaria una revisión futura. El grupo de preguntas del Capítulo 2 son:

1. ¿Qué hic*e? (reconocimien*to)
2. ¿Qué puedo hacer para evitar que suceda de nuev*o? (opci*ón)
3. ¿Qué har*é? (compromi*so)
4. ¿Cuál es el plan para ayudarme a cumplir mi compromiso? *(procedimien*to)

La Consistencia y la Justicia

La consistencia es importante, pero también lo es la justicia. ¿Cómo un padre puede resolver una situación donde, por ejemplo, dos hermanos están peleándose? El método habitual es *imponer* la misma consecuencia a ambos. Pero, *¿es la igualdad lo mismo que la justicia?* ¿ Y si uno de los hermanos actúa continuamente en el Nivel B hacia el otro? Puesto que un individuo pudo haber comenzado el incidente y como la sensibilidad de cada persona es diferente, *imponer la misma consecuencia a ambas partes es el enfoque menos justo*.

Un enfoque más eficaz y más justo *es motivar una consecuen*cia *o procedimiento de cada individuo* para cambiar los impulsos y que ayude a cada joven a ser más responsable.

Como se explicó anteriormente, si usted piensa que la consecuencia o el procedimiento sugerido no es apropiado, no es aceptable para usted o no tendrá éxito, simplemente pregunte: -*“Que más?”, “¿Qué más?”, “¿Qué más?”* Repita esta pregunta hasta que ambos estén de acuerdo. Es decir la manera de resolver esto es ser *con-secuente en su enfoque* en lugar de enfocarse en la *consecuencia*.

Para probar que esto es justo y que es el enfoque más eficaz, solo pregunte a sus niños si ellos deberían ser tratados los dos de la misma forma o de forma individual. Ellos fácilmente preferirán ser tratados individualmente y tener sentido de pertenencia en la decisión que los ayudará. *Al ser consecuente en el procedimiento de motivar* usted estará ayudando a cada niño de la mejor manera posible.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Usted puede usar la autoridad sin utilizar castigos.
- Si se necesita una consecuencia, en lugar de imponerla, un enfoque más eficaz es *motivar una consecuencia o un procedimiento* y por el lo despla za r la re spons abi lidad y el sent ido de p er t enencia hacia el joven.
- Enfóquese en el presente y el futuro, no en el pasado.
- Motivar es la mejor manera de asegurar tanto la *consistencia* como la *justicia*.

PARTE II
El Sistema de Promover la Responsabilidad

Resumen y Conclusión

Cada vez que usted obliga a un joven a hacer algo utilizando el poder de su autoridad, le niega a esa persona la oportunidad de aprender sobre la autodisciplina y de ser responsable.

RESUMEN

El *Sistema de Promover la Responsabilidad* contiene tres partes:

(1) ***Ense***ñar—hacer que los jóvenes aprendan ***la Jerarquía del Desarrollo Social***

(2) ***Pregun***tar—también se conoce co***mo comprobar la comprensión***

(3) ***Moti***var—también se conoce co***mo opciones orientad*****as**

Enseñar

La primera parte del sistema consiste en *enseñar* cuatro niveles de *desarrollo social* (*y personal*). Los niveles se presentan siguiendo un orden de jerarquía, parecido a los escalones de una escalera. Una ventaja de utilizar un orden de jerarquía es que las personas tienen la tendencia natural de querer alcanzar el nivel más alto. *Piense en la jerarquía como si fuera una referencia que sus hijos pueden utilizar para tomar decisiones a lo largo de sus vidas*.

En la medida que los niños comprenden los diferentes niveles, entienden mejor cómo se desarrollan las personas y las sociedades. En este proceso los niños aprenden a distinguir comportamientos que son responsables y aceptables y aquellos que no lo son. Compare este método proact ivo con el método comú n

de reaccionar de manera negativa cuando el niño actúa de manera irresponsable. Un método reactivo provoca el estrés y el malestar para ambas partes.

Preguntar

La segunda parte del sistema tiene que ver con la *comprobación de que se ha entendido* la situación. Este es el método básico para aprender cualquier cosa. Primero la lección, seguida por la "*comprobación*" para ver si lo enseñado ha sido aprendido. Esta fase se logra haciendo una pregunta de reflexión para que el joven identifique el nivel escogido.

Motivar

La tercera parte del sistema se refiere a las opciones orientadas o a sugerir. Esta acción solamente debe ser utilizada cuando el comportamiento de un joven sea continuamente inaceptable. En estas situaciones, se utiliza la autoridad pero sin mencionar castigos.

En vez de hacerle algo al joven, los padres trabajan con el joven. Esto se logra para que el comportamiento irresponsable se convierta en una oportunidad de aprendizaje en vez de ser un problema estresante tanto para los padres como para el niño. En este caso se desarrolla un procedimiento o se sugiere una consecuencia para ayudar al joven a controlar sus impulsos y cambiar el comportamiento irresponsable en el futuro.

CONCLUSIÓN

Las personas que ponen en práctica el *Sistema de Promover la Responsabilidad* pasan a un ambiente de estrés reducido y los jóvenes se vuelven más responsables porque:

- *El jo*ven se auto evalúa
- *El jo*ven reconoce el comportamiento inadecuado
- *El jo*ven se hace responsable
- *El jo*ven desarrolla un plan
- *El jo*ven desarrolla un procedimiento para poner un plan en prácti**ca**

Principios Utilizados

El sistema es muy efectivo porque:

1. Mantener una actitud positiva es mucho más constructivo que mantener la negatividad.

2. Las opciones ofrecen más control (fortalecen).
3. La auto evaluación es esencial para que la mejoría sea duradera.
4. Las personas son capaces de elegir su propio comportamiento.
5. La rectificación es el método más efectivo para cambiar el comportamiento.
6. Actuar de forma responsable es la recompensa más gratificante.
7. El desarrollo es mayor cuando se utiliza la autoridad sin castigos.

En la medida en que usted ponga en práctica el Sistema de Promover la Responsabilidad, lo encontrará tan simple y efectivo que va a desear compartirlo con otros.

Técnicas manipulativas como dar recompensas por el comportamiento deseado, hacer amenazas y los castigos no se utilizan porque éstos causan: (a) lograr el cumplimiento en vez del compromiso, (b) que se requiera la presencia de un adulto para supervisar, (c) que se condicionen a los niños a ser dependientes de factores externos y (d) que no se desarrolle la motivación a largo plazo para actuar responsablemente. Estos contraproducentes métodos son discutidos en la Parte IV de este libro. Pero primero, observaremos algunos métodos adicionales para promover la responsabilidad, aumentar la efectividad y mejorar las relaciones.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- La sociedad ha cambiado y requiere un método diferente para tratar con la juventud de hoy.
- El Sistema de Promover la Responsabilidad es un sistema proactivo, no es solamente una lista de técnicas.
- El sistema está basado en promover la responsabilidad en vez de la obediencia.
- El sistema se compone de tres partes:

    (1) *Enseñ*ar—hacer que los jóvenes aprendan ***la Jerarquía del Desarrollo Soc***ial.

    (2) ***Pregun***tar—también se conoce co***mo comprobar que se ha entendido***

(3) Motivar—también se conoce como opciones orientadas

- El sistema espera que los jóvenes aprendan los cuatro niveles de jerarquía.
- Los niveles pueden ser utilizados para analizar situaciones diarias.
- Mientras vivimos tenemos experiencias en varios niveles.
- El nivel D produce la mayor satisfacción personal.
- El joven, y no el padre, realiza el mayor esfuerzo.

PARTE III

Ayuda Adicional

Promover la Responsabilidad

Aumentar la Eficiencia y Mejorar las Relaciones

Respuestas a Preguntas Más Frecuentes

INTRODUCCIÓN

Ayuda Adicional

Podemos controlar a las personas pero no podemos cambiarlas. Las personas se cambian a sí mismas.

Uno de los mayores placeres en la vida es continuar aprendiendo. Aprender a comunicarnos de manera positiva, ofrecer opciones y hacer preguntas de reflexión (los temas de los Capítulos 1, 2 y 3) parece ser bien simple. Enseñar los niveles de desarrollo social, hacer preguntas reflexivas sobre las opciones y sugerir consecuencias o procedimientos (los temas de los capítulos 4, 5 y 6) también parece fácil de llevar a la práctica. Y lo es.

El Capítulo 7 incluye algunos métodos adicionales que son bien efectivos en promover la responsabilidad. El tema del Capítulo 8 es aumentar la efectividad y mejorar las relaciones. El principio de la semilla de roble (bellota) le ayudará en este caso. Ensehar un procedimiento para controlar los impulsos y cómo trabajar más inteligentemente y menos duro son algunas de las técnicas adicionales que aprenderá en este capítulo.

En el Capítulo 9 aparece una muestra de las respuestas que he recibido a preguntas que se relacionan con este libro. Estas respuestas provienen de los suscriptores de mi boletín electrónico gratuito mensual (e-zine), "Promover la Responsabilidad y el Aprendizaje". Cada volumen o publicación contiene artículos que promueven la responsabilidad, aumentan la efectividad, mejoran las relaciones, promueven el aprendizaje, la disciplina sin estrés y la crianza de los hijos. Le invito a que se una a este creciente número de miles de personas que se han registrado en: www.MarvinMarshall.com.

7

Promover la Responsabilidad

Ser responsable es la base de una sociedad civil.

Hacer preguntas de reflexión y sugerir un procedimiento para controlar los impulsos son dos métodos de promover la responsabilidad. Este capítulo ofrece sugerencias adicionales. Comenzamos examinando uno de los métodos más tradicionales, cumplir con las reglas y entonces ofrecemos un método más efectivo.

REGLAS

Como sucede con las consecuencias impuestas, el uso del término “reglas” como herramienta disciplinaria muchas veces es contraproducente. Las reglas se utilizan para controlar, no para inspirar. Aunque sean esenciales para un juego, las reglas son contraproducentes en las relaciones. ¿Cómo? Si se rompe alguna regla, se crea naturalmente un estado mental de reforzar el orden. La mente de un adulto funciona diciendo algo como: -“si no hago algo sobre esto, se repetirá. Y además perderé mi autoridad”. Inmediatamente se crea una situación de oposición entre el adulto y el niño. El uso del término “reglas” provoca que los padres asuman el papel de policía, una posición de poder, en vez de asumir otra posición de apoyo similar a la de un entrenador. Como entrenador usted estará más dispuesto a ver el mal comportamiento del joven como una oportunidad de promover la responsabilidad de manera positiva.

Por eso, en vez de utilizar el término o la palabra “reglas”, considere utilizar el término “responsabilidades”. Al contrario de “reglas”, el término responsabilidades fortalece y eleva su control. Las responsabilidades generalmente se enuncian de manera positiva y las reglas por el contrario muchas veces se dan a saber de manera negativa. Cuando la comunicación se realiza de manera positiva, existe una tendencia natural para *ayudar* en vez de

castigar. Por eso, en vez de utilizar términos como “reglas”, considere utilizar un término que describa lo que *usted desea estimular*. Note como en los siguientes ejemplos la intención es enseñar y todo es presentado en términos positivos sobre lo que se desea en vez de referirse a lo que se prohíbe.

Mis Responsabilidades

Cuidar mis cosas.

Ser bueno con los demás y conmigo mismo.

Aceptar la responsabilidad por mis decisiones.

Respetar la propiedad de otras personas.

Planificar por adelantado para estar en tiempo.

Si usted le dice a un niño: -“Siempre llegas tarde”, el niño no se siente motivado para cambiar. Sin embargo, si le dice al niño: -“Tienes muy buenos hábitos en muchas áreas y llegar en tiempo es algo que puedes mejorar”, usted le está recordando al joven los éxitos por los cuales debería continuar esforzándose. Usted ha animado al joven a mejorar por la imagen positiva que ha creado.

Cuando un niño no cumple las reglas, la tendencia de los padres es pensar en términos negativos. La razón para esto es simple: las reglas implican ser cumplidas “o se debe aplicar una consecuencia”. Cuando no se cumple una regla muchas veces se produce un encuentro acusativo que tiene como resultado algún tipo de trauma psicológico, ya sea enojo o resentimiento por parte de los padres o del niño. La lógica nos dice que debe haber un castigo por romper una regla. *Imponer un castigo, en su propia naturaleza, algo represivo*. Crea sentimientos de hostilidad, lo que se aleja bastante de mantener relaciones positivas. Como padres, la mayoría de nosotros no funciona por el deseo de imponer reglas, crear consecuencias o repartir castigos. Nuestro desxeo es compartir los conocimientos, ayudar a desarrollar las habilidades, animar con sabiduría y ser ejemplos y guías, no policías. Debido a que la palabra “reglas” crea una mentalidad de fuerza, la relación entre los padres y los hijos solamente podrá mejorar cuando se reduzca el uso del término (“reglas”).

Las reglas se orientan de acuerdo con el “hemisferio izquierdo del cerebro”. Ellas funcionan con personas que son naturalmente organizadas y sistemáticas. No es sorpresa que los niños, que “rompen las reglas”, se comporten de manera espontánea y procesan las ideas al azar, típico del “hemisferio derecho del cerebro”. Enseñar procedimientos, en vez de cumplir con las reglas es significativamente más efectivo para este tipo de joven. El hecho de que alguien

conozca una regla no significa que esa persona cumplirá con la misma. Que la información haya sido *enseñada* no quiere decir que haya sido *aprendida*.

Un ejemplo clásico sucede con el entrenador que declara que ha enseñado a su perro cómo silbar. El entrenador no dice que el perro sea capaz de silbar pero sí dice que lo ha enseñado a hacerlo. Al descubrir que un niño no ha cumplido lo que se le ha enseñado, los padres que son efectivos lo guían y lo enseñan. En vez de castigar al niño por lo que no ha aprendido, le vuelven a enseñar. Un niño que tenga problemas necesita ser ayudado y no se le debe herir sus sentimientos o causarle que sufra.

Para los adolescentes especialmente, depender de reglas crea un problema porque las reglas son vistas como restricciones. Los jóvenes adolescentes tratan de afirmar su independencia y ven estas restricciones como formas de controlarlos. Aunque lo parezca, rebelarse no es su objetivo, en vez de esto, ellos se enfocan en encontrar y afirmar su identidad. En lugar de imponer restricciones, los padres pueden ayudar comunicando expectativas o guías de procedimiento, las cuales son mucho más positivas. Utilizar preguntas de auto evaluación y establecer un diálogo con los adolescentes es mucho más efectivo que imponer restricciones y depender de las reglas.

Aunque las intenciones de las reglas pueden ser nobles, estas crean el deseo de buscar escapes. Las reglas también funcionan en contra de que el niño quiera comportarse adecuadamente. Por ejemplo, “no golpear a los demás” es una regla. A diferencia de “en nuestra familia expresamos nuestros sentimientos con palabras”, que presenta tanto una expectativa como un procedimiento. Si un niño no cumple con esta responsabilidad de ser bueno con los demás golpeando a un hermano más joven, los padres le ayudan a crear un procedimiento para controlar mejor sus impulsos la próxima vez que sienta el instinto de pegar.

UTILIZAR LOS PROCEDIMIENTOS EN VEZ DE IMPONER REGLAS

Los procedimientos indican con claridad y exactamente lo que debe hacerse. Enseñar procedimientos y expectativas es mucho más efectivo que depender de las reglas.

El error más común en el trabajo con los jóvenes es asumir que ellos saben lo que los adultos desean que hagan sin demostrarles primero cómo hacerlo. El método más exitoso es no asumir nada. Como seres humanos nosotros no nacemos con los mismos instintos de otras especies, como las tortugas, por ejemplo, que conocen todo lo que necesitan saber al nacer. Los humanos no

podemos sobrevivir independientemente. Necesitamos que se nos enseñe.

Establecer procedimientos y ponerlos en práctica hasta que se conviertan en rutina ayuda a los jóvenes a saber exactamente cómo deben hacerse las cosas. Cuando los jóvenes saben lo que se espera de ellos, tienden a comportarse más responsablemente. Debido a que no hay necesidad de adivinar cómo hacer algo, las oportunidades de comportarse de manera irresponsable son limitadas. Dicho de manera simple: vivimos nuestras vidas siguiendo procedimientos. Desde que nos levantamos de la cama en la mañana hasta que vamos a la cama por la noche cumplimos con procedimientos. Los procedimientos crean organización. Es parecido a cuando montamos bicicleta o manejamos un auto. Primero aprendemos los procedimientos para hacerlo y después la actividad se vuelve tan habitual que lo hacemos sin pensarlo mucho. Los procedimientos que usted enseñe se convertirán en los hábitos de sus hijos.

Utilizar la Visualización como Procedimiento

Para evitar un comportamiento desagradable, pida al joven que piense en una imagen visual. Por ejemplo, digamos que el hermano mayor saca su pie para hacer que su hermano más joven tropiece. La conversación de los padres pudiera suceder así: -“cada vez que sacas tu pie para hacer que tu hermano tropiece, eres víctima de tus impulsos. ¿Realmente quieres ir por la vida como si fueras una víctima? Si quieres triunfar, en vez de ser una víctima, si quieres estar en control de ti mismo, entonces vamos a establecer un procedimiento para que la próxima vez que tengas ese impulso puedas cambiarlo. Por ejemplo, imagina que tienes el tobillo encadenado al piso. Esta imagen te ayudará a reflexionar la próxima vez que tu hermano te pase por el lado. Esto te ayudará a estar en control y mantenerte a cargo de la situación en lugar de ser una víctima de tus impulsos”.

Hasta los niños más pequeños pueden aprender esto. Aunque las emociones y las ideas no pueden detenerse, el crecimiento y la madurez llegan de acuerdo a cómo las personas responden a éstas. Mientras más se responda con un procedimiento ante una emoción tal como el enojo, menos será su frecuencia e intensidad. Es muy importante entender que usted no puede evitar una emoción. Decirle a alguien que no tenga una emoción es inútil. En vez de esto, cambie la forma de pensar y debido a que la atención se encuentra ahora en otra parte, lo mismo sucederá con la emoción anterior.

Utilizar los Procedimientos para Controlar los Impulsos

Los impulsos, las emociones y aún los reflejos del comportamiento provienen de nuestro interior, aunque algo externo nos haya provocado el estímulo.

Como sucede con los sueños, estos sentimientos pueden “aparecer” sin pensarlo intencionalmente. Aunque lo malo es que estos sentimientos no pueden prevenirse, lo bueno es que pueden disminuirse dependiendo de nuestra respuesta ante ellos para que no controlen nuestra atención y nuestras emociones. Aprender un procedimiento es el método más efectivo para tratar con ideas destructivas, emociones negativas y comportamientos inadecuados. A continuación aparece un ejemplo simple para que usted lo utilice y para enseñarle a los jóvenes: utilizar las señales de tráfico para reubicar nuestra atención y las emociones que se tengan.

Vamos a comenzar con una situación que le puede ser familiar. Digamos que usted se encuentra detenido en el medio del tráfico y que va a llegar tarde a una cita importante. Usted siente que está empezando a enojarse y su voz interna dice algo como: -“¡Este tráfico me está enojando mucho! ¡Por supuesto que al tráfico no le interesa cómo usted se siente! Usted mismo se está permitiendo enojarse, es decir, secuestrarse emocionalmente. Aquí aparece un procedimiento que le ayudará a cambiar su proceso de pensamiento y a evitar el estrés.

Reflexionar para entonces actuar.

Primero, deténgase (señal de luz roja), y entonces respire como si le faltara el aire. Vuelva a tomar aire profundamente por segunda vez y note cómo su

mandíbula se extiende y la lengua desciende hasta el fondo de la boca. Es imposible pretender que le falta el aire y tratar de respirar con la boca cerrada. Este simple procedimiento de tratar de respirar como si le faltara el aire relaja inmediatamente la mandíbula y alivia la tensión de los nervios cercanos que enviarían la señal de estrés a través de todo el cuerpo. Ahora, en el momento que le toma respirar como si le faltara el aire y aliviar la tensión, su mente tiene la oportunidad de reorganizar las ideas para considerar las opciones (señal de luz amarilla). Usted puede decidir encender el radio del auto, escuchar un disco compacto (CD) o pensar en los planes para el próximo fin de semana. Después de haber considerado varios opciones, escoja una (señal de luz verde). Entonces al reorganizar sus ideas, usted aliviará inmediatamente las emociones negativas. La *ú*nica manera segura de aliviar o cambiar una emoci*ó*n es reorganizando sus ideas.

Esta simple estrategia de tres pasos es fácil de enseñar a los niños. Dibuje o compre una dibujo pequeño de una señal de luces de tráfico y llene los colores de la señal. Para los hijos mayores una imagen mental de la señal de tráfico será suficiente.

Este procedimiento debe seguir practicándose hasta que se convierta en un hábito. La próxima vez que el joven permita que sus emociones controlen su comportamiento, simplemente enséñele la imagen de la señal de tráfico. (Puede colocar algunas también en varios lugares). Tratar de razonar o imponer consecuencias no significa nada para una persona que se encuentre en un estado muy alterado emocionalmente. Utilizar un procedimiento es más exitoso que amenazar o castigar, y también es menos estresante para ambas partes. Si usted tiene hijos adolescentes es posible que la siguiente situación le resulte familiar: Nuestra hija se encontraba discutiendo con su madre, mi esposa. Sonó el teléfono y era una de sus amigas. Cuando mi hija contestó el teléfono su tono y volumen de voz cambió inmediatamente. Su voz de repente se volvió amistosa y hasta dulce. En cuanto se terminó la conversación por teléfono, las emociones anteriores reaparecieron, comprobando así que al desviar la atención hasta los adolescentes pueden controlar sus temperamentos.

A veces las emociones de los jóvenes son causadas por algo que usted no conoce pero las reacciones están dirigidas a usted. En este caso, pregunte simplemente: -“¿Est*á*s enojado(a) conmigo o con la situaci*ó*n?” Esta pregunta de reflexión causa que el/la joven se detenga y analice, lo que en muchos casos conduce a que el/la joven comparta la frustración con los padres.

PARA ENTENDER A LOS CHICOS

Si las buenas relaciones son importantes para las chicas, el éxito es más importante para los chicos.

Esperemos haber superado la teoría “políticamente correcta” (un oxímoron en una sociedad democrática) de que las diferencias entre hombres y mujeres se deben a la socialización. Aparte de los órganos reproductivos, no existen diferencias entre los sexos cerebralmente, psicológicamente o emocionalmente.

Un niño mide todo lo que hace o lo que dice por una simple fórmula: “¿Esto me hace lucir débil?” Si es así, no lo va a hacer o decir. Esto es parte de la razón por la cual los juegos de video tienen tanto éxito entre los chicos. La acción es constante, los chicos pueden calcular cuán difíciles serán los desafíos y cuando pierden en el juego, la derrota se mantiene un tanto en privado sin que les cause sentirse avergonzados. Teniendo esto presente, es importante recordar que la competencia mejora el desempe*ñ*o pero no mejora el aprendizaje. Algunos jóvenes pasan horas practicando, estimulados por el espíritu competitivo en competencias musicales, deportivas o concursos de discursos. La competencia motiva y puede ser divertida, como se pude comprobar por las horas que los jóvenes pasan en tales actividades. No obstante, la competencia puede ser devastadora, especialmente para el chico que nunca se ve a *sí* mismo en el c*ír*culo de los ganadores. En vez de competir, este chico pierde interés y se da por vencido.

Los chicos prefieren desistir dándose por vencidos o exhibiendo un mal comportamiento antes de mostrar que no pueden hacer algo. La debilidad no los motiva a querer participar. Se requiere un(a) padre/madre experimentado(a) para animarlos a que sean perseverantes. Usted debe saber que ha ido en aumento el hecho de que más chicos sean considerados “en riesgo” desde el kindergarten por lo que se percibe como debilidad de sus habilidades académicas. La falta de éxito afecta la voz interna de los chicos y su autoestima. En mis presentaciones acostumbro repetir un tema recurrente: “Las personas act*ú*an bien cuando se sienten bien, no cuando se sienten mal”. Usted pudiera investigar si la escuela a la que asiste su hijo(a) sustituye importante tiempo de jugar y ser creativos con el contraproducente énfasis del aprovechamiento académico en los iniciales grados de la primaria.

OTRAS SUGERENCIAS

Los medios de difusión juegan un significativo papel en la vida de los jóvenes.

Los jóvenes tienen derechos, los conocen y se los comunican a sus padres.

No obstante, los derechos no deben reclamarse a costa de la responsabilidad. Esto es importante, especialmente durante los años de la adolescencia cuando los padres y los jóvenes se encuentran bajo mucho estrés. En estos años la mayoría de lo que desean los padres puede resolverse exitosamente, pero no a través de la obligación. Los padres en esta etapa ya no pueden controlar físicamente a los jóvenes como tampoco pueden controlar que estén expuestos a otras influencias externas o lo que hacen cuando no están en su presencia. Cuando los jóvenes entienden la diferencia entre la motivación externa y la motivación interna, les es mucho más fácil tomar decisiones responsables.

Comenzar desde Joven

Fomentar el comportamiento responsable debe comenzar desde una edad muy temprana. Por ejemplo, un niño pequeño está sentado en su silla tomando leche. Cuando termina, lanza la botella o biberón. El niño escucha el "sonido" que hace esto y le gusta. Cuando la madre recoge el biberón, el pequeño recibe el mensaje de que, de cierta manera, la madre puede ser controlada. La madre puede decidir que no va a permitir que el niño se comporte de esa manera. La madre no necesita utilizar amenazas ni castigos, simplemente asegura que su mano se encuentre lista para recibir el biberón cuando el niño termine de tomarse la leche. Entonces así, ella retira el biberón al mismo tiempo que limpia la cara del niño y le habla. De esta forma la madre está comenzando a enseñarle sobre el comportamiento responsable al niño desde una edad muy temprana.

Los niños muy pequeños no se pueden dejar desatendidos. Es responsabilidad de los padres protegerlos. Por ejemplo, si un niño corre hacia la calle, el padre puede cargarlo y ponerlo en la acera. El padre puede hablarle al niño sobre los peligros de los autos en la calle pero sin hacerle sentir culpable por su inocente acto. En vez de enfocarse en lo que el niño hizo mal, se puede utilizar un método más sabio para que el joven desarrolle un procedimiento que evite que esto vuelva a suceder.

Demostrar la Responsabilidad Personalmente

Actuamos y nos comunicamos de acuerdo con nuestras creencias, aunque muchas veces estas creencias no están muy claras. Por ejemplo, un padre elogia a un joven diciendo: -"Estoy muy orgulloso de ti". El mensaje implícito que envía el padre es que si el niño realmente lo ama, debe actuar siempre de manera que su padre se sienta orgulloso. De cierta forma, el padre está diciendo que el joven es responsable por sus sentimientos (padre). El mensaje enviado al joven

es: -“si realmente me amas, me harías feliz”.

El mismo mensaje se encuentra implícito cuando los padres hacen comentarios como: -“Me estás enojando”, “me estás alterando” o “me da asco tu actitud”. Cuando un padre se molesta, a causa de las acciones de un niño, el proceso de pensamiento a menudo parece ser: -“me encuentro enojado y es culpa de mi hijo(a)”. En estos casos el padre no asume la responsabilidad personalmente por su propia respuesta ante esto. El padre debería pensar: -“estoy enojado, ¿cuál sería la mejor manera de manejar esta situación?” En lugar de esto el padre está poniendo la responsabilidad de sus propios sentimientos en el joven.

De la misma manera, es fácil creer que si otras personas son responsables por nuestro comportamiento, entonces nosotros somos responsables por el comportamiento de otras personas. Por ejemplo, el padre asume el papel de protector y acepta la responsabilidad de hacer que el niño sea feliz mientras aparta sus propios deseos. Este método no es bueno ni para el padre ni para el niño que está creciendo. Cuando el niño continuamente le pide al padre que haga algo y el padre hace lo que el niño solicita, tarde o temprano el padre sentirá algún tipo de resentimiento e incluso enojo. Note la lección implícita: esto le enseña al niño que él no necesita valorar los deseos del padre o su tiempo, que simplemente, el niño está primero.

De esta forma el niño no solamente aprende a manipular al padre sino que se vuelve más exigente con el tiempo que el padre le dedica. Sería mejor si el padre dijera a veces: -“Haré eso contigo después” o -“necesito estar solo un rato, necesito que juegues tu solo en este momento”. De hecho los niños pueden aprender que pueden hacerse felices a sí mismos. Por supuesto que cualquier padre pondría con frecuencia las necesidades de su niño primero, pero no al extremo de la dependencia y en menor grado cuando el niño crece más y es capaz de actuar responsablemente.

El método de demostrar ser responsable personalmente es uno de los más difíciles de poner en práctica pero los beneficios bien valen la pena porque de esta forma el padre demuestra cómo se debe comporta una persona responsable. No es necesario decir que al principio al niño no le gustará esto pero, después de un tiempo, el joven se dará cuenta que es mejor ser responsable personalmente que depender de otra persona para su felicidad. Cuando un padre le dice a un niño: -“tengo que ocuparme de ti porque tú no puedes hacerlo solo” y el niño está de acuerdo, la autoestima del niño se afecta. Sin embargo, si el padre dice: -“estoy aquí si me necesitas pero tengo confianza de que puedes hacerte feliz a ti

mismo", el niño aprende a comportarse de una manera más responsable e independiente.

Desafiar al Joven

Un amigo se encontraba visitándonos con su esposa y sus dos hijos de cuatro años y seis meses respectivamente. Cuando se preparaban para marcharse, el niño de cuatro años corrió y se subió al asiento del chofer del auto. La madre mencionó que el joven Adam se estaba volviendo más desafiante y que sacarlo del asiento del chofer se estaba convirtiendo en una tarea difícil. Le sugerí que cada vez que ella tratara de obligarlo a hacer algo o detenerlo para que no hiciera alguna cosa, él se resistiría y que el método más efectivo para ella sería uno que no fuera obligarlo. Le indiqué que cada vez que ella le dijera que hiciera algo, el niño lo vería como una forma de controlarlo y que ella estaría creando un desafío para ella misma. Compartir (en vez de decirle), hacer preguntas que le hagan reflexionar y crear un desafío para él serían opciones más efectivas.

Para demostrar esta tercera opción, me incliné hacia Adam y le dije: -"mi esposa y yo hicimos una apuesta. Ella dice que te tomaría dos minutos llegar a sentarte en el asiento trasero y ponerte el cinturón de seguridad y yo le dije que apostaba que podías hacerlo en sólo un minuto". El pequeño Adam salto del asiento del chofer y casi tumba al suelo a mi esposa corriendo alrededor del auto, saltó al asiento trasero y se abrochó el cinturón de seguridad. Le dije que me sorprendió mucho y me asombró que pudo hacerlo, y aún en menos tiempo del que pensé que lo haría. A los jóvenes les encantan los desafíos. El joven sabía donde debía sentarse. Hacerlo que demostrara un comportamiento responsable me tomó un poco de creatividad, o sea, ¿qué pudiera haberle dicho o haber hecho para que él lo interpretara como un desafío y no como un intento de controlarlo?

Poner a la Persona a Cargo de una Responsabilidad

La madre de un jovencito compartía conmigo su frustración. Uno de sus hijos, a la hora de la cena, se levantaba de la mesa constantemente, interrumpiendo así el ambiente que ella quería mantener durante ese tiempo. Yo le sugerí que pensara en el comportamiento exactamente opuesto al que su hijo estaba presentando. Entonces le sugerí que pusiera a su hijo a cargo de esa responsabilidad. Le dije que su acercamiento al joven debía ser diciéndole algo como: -"Jay, necesito tu ayuda. Quiero que estés a cargo de que todos los miembros de la familia permanezcan sentados a la mesa durante la hora de la cena. ¿Crees poder cumplir con esta responsabilidad?" La madre después me contó que el

procedimiento había funcionado de maravillas. Su hijo se quedaba sentado a la mesa todo el tiempo hasta que terminaba la cena.

Si un joven se encuentra haciendo lo contrario de lo que usted desea, pídale ayuda poniéndolo a cargo de lo usted quiere. A las personas les gusta estar al mando de la situación. El joven entonces se comportara de la manera adecuada porque la incongruencia (hacer lo opuesto de lo que hace la persona a cargo en este caso) es muy difícil para los jóvenes. Este método de cambiar el comportamiento inmediatamente está garantizado. Si no funciona, reflexione: ¿pensó exactamente en lo opuesto? ¿Utilizó las palabras adecuadas para poner a la persona a cargo y la frase correcta para describir la responsabilidad de manera positiva? **Conocer las Causas**

Las personas saben cuando se comportan de manera irresponsable. Pero saber esto no detiene ese tipo de comportamiento. *Conocer la causa de un comportamiento específico puede ser interesante pero no tiene nada que ver con cambiar ese comportamiento*. Hasta que la responsabilidad no sea aceptada, la persona no se comportará de forma diferente, aún cuando la persona sepa la razón de su comportamiento. Por esto, raramente pregunte a alguien por qué se comporto de alguna manera. -"¿Por qué?" implica que conocer la razón de algún comportamiento puede cambiarlo en el futuro pero no es así. Un método más efectivo sería preguntar: -"¿Qué vamos a hacer al respecto?"

Poner en Control con la Responsabilidad

Cuando los jóvenes saben que los demás cuentan con ellos y especialmente cuando sienten afecto por algún adulto, existe un gran incentivo para llevar a cabo esta solicitud. A los jóvenes no les gusta decepcionar a las personas que quieren. A una persona le gusta pensar que los demás pueden contar con ella. Poner a los jóvenes a cargo de algo, como una tarea doméstica familiar, puede tener un efecto significativo en su desarrollo para convertirse en una persona responsable.

Utilizar Frases Creativas

Utilice expresiones creativas con un joven que haya hecho algo que no debió haber hecho, que se haya comportado mal o que haya tenido que sufrir las consecuencias de una mala decisión, por ejemplo: -"sé que no querías que pasara algo como eso. ¿Qué sucedió?" Esta frase envía un mensaje donde dice que usted tiene una buena opinión de esta persona independientemente de la situación negativa y que usted sabe que la persona en cuestión no quería haber tenido que sufrir las consecuencias de su comportamiento. Esto demuestra

simpatía y abre las puertas de la comunicación para que el joven piense retrospectivamente en toda la situación sin ponerse a la defensiva.

Hacer que el Joven se Sienta Importante

El gran humorista americano Will Rogers dijo: -“mientras vivas, nunca encontrarás un método más efectivo para tener influencia sobre otra persona que hacerla sentir importante”. Él tenía razón. Cuando usted hace que alguien se sienta importante, obtiene su cooperación. El Sr. Rogers no se refería a elogios insinceros. Se refería a tener el hábito de reconocer lo importante que eran las personas. Esto obviamente debe cumplirse con sus hijos.

> Cavett Robert, el fundador de la Asociación Nacional de Oradores, miraba afuera a través de su ventana una mañana cuando vio a un muchacho flaco de 12 años vendiendo libros de puerta en puerta. El muchacho se dirigía hacia su casa cuando el Sr. Robert se volteó hacia su esposa y le dijo: -“observa cómo le doy una lección a este muchacho sobre cómo vender. Después de todos estos años de estar escribiendo libros sobre la comunicación y ofreciendo presentaciones en todo el país, no me importaría compartir algo de mi sabiduría con él. No deseo herir sus sentimientos pero me voy a deshacer de él antes que sepa qué sucedió. He utilizado esta técnica hace años y siempre me funciona. Entonces, vuelvo y le enseño cómo tratar con personas como yo”.
>
> El Sr. Robert observó cuando el muchacho tocó a la puerta. Al abrir la puerta se puso rápidamente a explicarle al muchacho que él era un hombre muy ocupado, que no tenía ningún interés en comprar ningún libro. Pero, le dijo: -“te doy un minuto y después tengo que irme porque tengo un vuelo que tomar”.
>
> El joven no se desalentó por la excusa del Sr. Robert y simplemente se quedó observando a aquel señor alto de pelo canoso, de presencia distinguida; un hombre que él sabía que era bien conocido y muy adinerado. Entonces el muchacho le dijo: -“Señor, ¿es acaso usted el famoso Cavett Robert?” A lo que el Sr. Robert contestó: -“adelante, hijo”.
>
> El Sr. Robert le compró varios libros a aquel joven, libros que quizás nunca iba a leer. El muchacho había perfeccionado el método de hacer que la otra persona se sienta importante y había funcionado. Es muy raro resistirse ante este método; funciona tanto para los ricos y

famosos como para los grandes y fuertes.

Todas las personas y especialmente los jóvenes, llevan una señal invisible alrededor de su cuello que dice: -“Ayúdame a Sentirme Importante”. Los padres que son verdaderamente eficaces hacen eso exactamente. Reconocen esta señal y actúan al respecto.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Las reglas se crean para controlar, no para inspirar.
- Las reglas son necesarias en los juegos pero crean relaciones contrarias entre las personas por la característica de imposición forzada que es inherente a ellas.
- Referirse a procedimientos y expectativas es más efectivo que depender de las reglas.
- Los procedimientos que usted enseñe se convierten en las rutinas y los hábitos de sus hijos.
- Enseñar un procedimiento para controlar los impulsos.
- Poner a la persona a cargo de una responsabilidad le estimulará a hacer lo correcto.

8

Aumentar la Efectividad y Mejorar las Relaciones

Descubra el carácter de su hijo,
y entonces cuide de ese carácter.

—Jim Cathcart

Cualquier relación que sea positiva está basada en la confianza. Se asume que ambas partes estarán seguras, sin sufrir daños. La confianza también lleva un mensaje implícito, que ambas personas tienen en su mente el beneficio mutuo. Por eso es que nos resulta fácil aceptar las críticas y hasta el enojo de aquellas personas en las que confiamos. Sabemos que muy adentro en realidad la otra persona desea ayudarnos. La confianza es una cualidad interesante porque una vez que se pierde es muy difícil volver a recuperarla. Muchas relaciones han terminado con la frase: -“es que ya no confío en ti”. Para desarrollar relaciones óptimas, ambas partes deben tener un sentido de seguridad y confianza. El sentimiento debe indicar que no se hará daño ni físico, emocional o psicológico.

EL PRINCIPIO DE LA BELLOTA (Semilla del Roble)

Jim Cathcart en su libro El Principio de la Bellota nos trae un mensaje muy importante sobre cómo los padres ayudan a formar el camino de sus hijos. Una bellota es capaz de convertirse en un majestuoso roble pero nunca llegaría a ser una secoya gigante.

Algunas personas ven las posibilidades en sus hijos, como la bellota

> que están tratando de crecer, y dicen: -“*bellota, creo que tienes posibilidades. Creo que puedes llegar a ser una secoya gigante. Te diré lo que voy a hacer por ti. Voy a trabajar contigo. Voy a ser tu*

guía. Voy a enseñarte cómo ser una secoya gigante. Aquí tienes un mensaje grabado. Se llama El Poder de Pensar como una Secoya. Escucha este mensaje y tu vida cambiará. Y hay un libro que te habla sobre las grandes secoyas. Escucha tus propias ideas mientras lo lees. Piensa en qué pudieras hacer para ser más como las secoyas sobre las que lees. Observa sus patrones y el resultado será que llegarás a ser más como una secoya". Pregunta: ¿Qué será esta bellota cuando crezca? Respuesta: Un roble inseguro. Creció con el mensaje que le decía que no se suponía que fuera un roble; que debió haber sido una secoya. ¿Puede ser una secoya? Nunca podría. La cosa está en que si usted siembra una bellota solamente crecerá para ser un roble porque esa es su configuración genética.

Pero podría crecer muy bien si las expectativas y la orientación ofrecidas hubieran sido para un roble. El mayor, más rápido y fácil desarrollo de las personas proviene del perfeccionamiento de sus habilidades naturales. Todas las personas tienen habilidades naturales de alguna forma, ya sea para el uso del lenguaje, de los números, de la capacidad de organización, de las artes visuales, de la música, del ritmo; para los deportes, la movilidad del cuerpo, para trabajar con otros y/o para entenderse a sí mismos, por nombrar algunas. Y una buena manera que tienen los padres de promover estas habilidades naturales es mediante la comunicación de forma positiva, permitiéndole al joven que elija las actividades que enriquecen estas habilidades e invitando a la reflexión.

LIMITAR EL TIEMPO DE DAR SERMONES A LOS HIJOS

Para asegurar que los niños tomen decisiones responsables, los padres a veces comienzan a sermonear a sus hijos. Si usted reflexiona sobre esto, pronto se dará cuenta que sermonear a los hijos y decirles qué hacer implica que usted no tiene confianza en sus habilidades para tomar decisiones. Si los jóvenes no tienen confianza en sí mismos, entonces la confianza de los padres disminuye aún más y el sermoneo comienza nuevamente.

Aún los sermones bien intencionados comunican un mensaje sutil, negativo, de que lo que el joven ha hecho está mal o no es lo suficientemente bueno. Esto a menudo tiene como resultado la resistencia y actitudes defensivas, especialmente con los adolescentes. Tratar de persuadir a los adolescentes utilizando la razón o la lógica muchas veces no funciona; ¡ellos saben que tienen la razón! Además, el joven puede ver esto como: -"mis padres están tratando de

controlarme otra vez”.

Un viejo proverbio dice que al tratar con los jóvenes no se deben decir más de 13 palabras y, con un adolescente, deberían ser 12.

Los jóvenes son muy sensibles cuando se les dice qué deben hacer pero si se trata de ayudar a los padres es perfectamente adecuado. Considere utilizar preguntas de reflexión, tales como: -“¿qué piensas sobre…?, ¿has pensado en…?, ¿pensarías…?

ESCUCHAR PARA APRENDER

A Epictetus se le atribuye la frase: -“el hombre tiene una lengua pero dos oídos para poder escuchar el doble de lo que decimos”.

Escuchar para aprender y valorar los sentimientos y las ideas de los jóvenes es lo que promueve la habilidad de los padres para comunicarse efectivamente e influenciar a sus hijos. Escuchar para aprender significa no presentar nuestra opinión o juzgar al joven mientras se encuentra hablando. Los padres tienen la tendencia natural de aprobar o desaprobar los comentarios de los jóvenes. La primera reacción de los padres es evaluar, desde su punto de vista, y entonces aprobar o desaprobar lo que dice el joven. Esto se llama escuchar autobiográficamente. Mientras que la tendencia a hacer evaluaciones es común en casi todas las conversaciones, es mucho más intensa cuando los sentimientos están involucrados. Una estrategia fácil para sustituir esta tendencia es cultivar el hábito de escuchar para aprender.

Escuchar es una habilidad que puede mejorarse. Se empieza con el procedimiento de ocupar la posición de un buen oyente. Se trata de prepararse para escuchar lo que está a punto de ser dicho. De reprimirnos el común hábito de escuchar sólo algunas palabras y saltar con una respuesta. Es posible que usted haya experimentado esto cuando alguna vez trataba de decir algo y alguien se le adelantó terminando su oración antes que usted mismo lo hiciera. ¡Este sentimiento no es positivo! Cuando un padre interrumpe a un joven que está tratando de comunicarse, se produce una emoción negativa. *Nadie, incluyendo a una persona joven, disfruta ser interrumpido cuando está tratando de decir algo importante*.

Escuchar con anticipación a lo que va a decir el niño es otro hábito que debe romperse. Escuchar con anticipación provoca interrupciones. A un niño le gusta ser reconocido y no disfruta saber que usted conoce lo que está a punto de decir.

Interrumpir indica que a usted no le interesa escuchar el punto de vista de la otra persona tanto como el suyo mismo. Debido a que el humor es capaz de

deshacer las emociones negativas, considere enseñarle la siguiente frase a su hijo(a) adolescente para que se la repita a usted recordándole cuando lo interrumpa impulsivamente: -“disc*ú*lpame por hablar mientras me interrumpes”.

Un padre que sabe escuchar bien reconoce los sentimientos y las opiniones de los jóvenes. Además, saber escuchar bien puede ser un modelo de comportamiento para los adolescentes, quienes tienen en sí problemas para practicar esta habilidad. “Mantener la boca cerrada” o “quedarse en silencio” es extremadamente difícil para un padre pero es la forma más segura de mejorar la comunicación y la comprensión. *Ninguna expresión de sabiduría entra en la mente a través de una boca abierta*. Es importante hacerle saber a los jóvenes que usted está dispuesto a escucharles, aún cuando el resultado no sea de común acuerdo. Decir simplemente:-“háblame sobre eso”, es una manera efectiva de comenzar a establecer un diálogo. Solamente trate de seguir el principio más efectivo de ventas: preguntar antes de apoyar. En otras palabras: escuche antes de hablar.

Hablar es compartir y comunicarse pero escuchar es prestar interés. Saber escuchar es esencial para toda relación positiva. Tiene efecto contrario a la indiferencia, destructora de las relaciones. Como sucede con todas las personas por las que usted siente afecto, escuchar indica que la otra persona es importante y que usted le tiene respeto. Cuando usted le presta atención a otra persona, le está diciendo: -“te estoy escuchando a ti y solamente a ti, ahora mismo. Tienes toda mi atención, sin distracciones. Mi mente está aquí presente, y tienes toda mi atención porque eres importante para mí.”

Cuando usted sienta la tentación de interrumpir, desvíe ese impulso Pensando en la siguiente pregunta: -“¿*Tendré más efecto si escucho primero*? Otra opción es seguir el método del anterior presidente Harry S. Truman: -“me he dado cuenta que la mejor forma de aconsejar a nuestros hijos es averiguar lo que quieren y entonces aconsejarles que lo hagan”. Para mí personalmente se me hace fácil enfocarme totalmente en lo que la persona está diciendo mientras respiro profundamente varias veces. No piense en lo que va a decir hasta que la otra persona haya terminado de hablar. Es como jugar tenis de campo. Cuando usted está jugando debe concentrarse en la pelota. No funciona si usted está pensando en la próxima jugada. Usted debe observar la pelota cuando se dirige a usted.

Hacer preguntas para comprobar que se ha entendido es en realidad lo más importante que usted puede hacer a la hora de escuchar. De hecho, sin este paso, usted nunca pudiera estar seguro que realmente se comunicó con la otra persona.

Existe una anécdota sobre el General Alexander Haig, previo comandante en jefe del Comando Europeo de los Estados Unidos, quien pasó cinco años con la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN o NATO, en inglés) que dice: en una ocasión durante una fiesta internacional un señor inglés le preguntó: -“General Haig, ¿es usted casado?” Haig le contestó que sí.

Entonces el inglés le preguntó: -“¿Tiene usted hijos?” -“No. le respondió el General, mi esposa no puede salir embarazada”. -“Oh ya veo, dijo el inglés, su esposa es estéril”.

Un compañero alemán le dijo: -“no, no, usted no entiende, lo que él quiso decir fue que su esposa era infecunda”.

Pero el francés dijo: -“No. El General Haig realmente quiso decir que su esposa era insoportable”.

En ocasiones parafrasear en sus propias palabras lo que dice otra persona es una maravillosa técnica para verificar que se ha comprendido el mensaje. Y si usted entendió o no ambas partes ganan. Si usted entendió el mensaje correctamente, la persona se sentirá bien sobre la comunicación y lo confirmará con usted. Si usted no entendió el mensaje, la persona le aclarará su sentido.

Su actitud auditiva es más importante que cualquier respuesta que pueda darle a alguien. Su actitud de respeto y comprensión es más importante que su habilidad para formular respuestas brillantes, como lo demuestra el breve pensamiento del Doctor Ralph Roughton que aparece a continuación:

-“Cuando te pido que me escuches y empiezas a aconsejarme, no has hecho lo que te he pedido.

Cuando te pido que me escuches y empiezas a decirme que no debería sentirme así, estás pisoteando mis sentimientos.

Cuando te pido que me escuches y sientes que tienes que hacer algo para resolver mi problema, me has fallado, por extraño que parezca.

¡Escucha! Lo único que te pedí fue que me escucharas, no que hablaras o hicieras algo, sólo que me escucharas.

Cuando haces algo por mí que puedo hacer y que necesito hacerlo solamente yo, contribuyes a que me sienta incompetente y con miedo.

Entonces, por favor, escúchame y sólo óyeme. Y si quieres hablar, espera un minuto y entonces, yo te escucharé a ti”.

El Palo de Hablar: Escuchar para Resolver Problemas

Uno de los métodos más exitosos para resolver desacuerdos proviene de un

aforismo Nativo de los Indios Americanos: “Antes de comprender realmente a otra persona, necesitamos caminar una milla en los mocasines de esa persona.” Antes de caminar en los mocasines de otra persona, primero tenemos que quitarnos los nuestros. Esto significa percibir las cosas con la visión, los oídos, la mente y el espíritu de esa otra persona.

Uno de los mayores deseos de los humanos es ser comprendidos. Pero, ¿cómo hacerlo? El palo de hablar es un método. Una razón por la que este método es tan exitoso es que utiliza algo físico. El “palo” puede ser una cuchara, un animalito de peluche o cualquier objeto que sirva como algo que pueda sostenerse y pueda pasarse de una persona a otra. Al reunirse para resolver un problema, el palo de hablar está presente. Solamente la persona que esté sosteniendo el palo tiene permitido hablar hasta que se sienta satisfecha y que todos entiendan. Ser entendido no quiere decir que hay que estar de acuerdo con lo que se dice. El procedimiento permite que los demás no interrumpan, discutan, estén de acuerdo o en desacuerdo. Es posible que repitan el tema para asegurar que se ha entendido o la persona simplemente puede sentir que todos entienden.

En cuanto la persona que sostiene el palo siente que le han entendido, el palo es pasado a otra persona. Mientras esa persona comparte, los demás deben escuchar. Es posible que los demás tengan que repetir sus opiniones o identificarse con quien habla hasta que esa persona sienta que le han entendido. Al utilizar este método, todas las personas son responsables en un 100% de la comunicación, tanto de hablar como de escuchar. Una vez que una de las partes siente que ha sido comprendida, algo asombroso sucede; el enfoque cambia naturalmente hacia tratar de resolver los problemas. La energía negativa disminuye, los malos sentimientos se evaporan, el respeto mutuo crece y las personas se vuelven más creativas.

Una razón por la cual este método tiene éxito se debe a que la meta es esclarecer en vez de influenciar. Como usted seguramente ha podido experimentar en muchas situaciones, cuando el objetivo es esclarecer, los resultados casi siempre tienen como resultado la influencia.

LAS REUNIONES FAMILIARES

Llevar a cabo reuniones familiares es un maravilloso método para mejorar las relaciones y también para resolver problemas de manera constructiva.

Las reuniones familiares deben incluir a todos los miembros de la familia y deben hacerse de forma regular, como una vez a la semana a una hora acordada

previamente.

Las reuniones eficientes comienzan con procedimientos o guías de procedimientos creadas por los participantes. Nuevamente, trate de no utilizar el término “reglas”, ya que el mismo, como se ha visto, denota una mentalidad de fuerza. La clave para el éxito se encuentra en enfocarse en las soluciones en vez de los problemas. Trate de vivir en el presente, el pasado no puede cambiarse. Cuando revivimos el pasado, éste se convierte en el presente y se convierte en frustración. La siguiente pregunta debe ser el enfoque constante: -“¿Qu*é* podemos hacer sobre eso?”

Entre las guías de procedimiento para llevar a cabo una reunión pueden incluirse:

- Mantenerse sentados para que todos puedan contacto visual con los demás.
- Hablar sobre lo que usted hará, no sobre lo que otros van a hacer.
- Hablar en un tono y volumen conversacional.
- Tratar de esclarecer y llegar a un entendimiento.
- Ayudar y no ofender a los demás.
- Evitar las acusaciones de otras personas.
- Enfocarse en las soluciones.

Si alguna de estas guías de procedimiento no se cumple, una solución simple es tener un procedimiento para manejar la situación. Esto puede ser algo tan simple como que alguien pregunte: -“¿Se están cumpliendo las guías de procedimiento?” Evitar las frases de acusación, tales como: -“¿Estás siguiendo las guías de procedimientos?” Comentarios como este producirán una reacción defensiva. A veces hay problemas bajo la superficie que requieren de paciencia para ser revelados. Los miembros deben sentir que no serán afectados emocionalmente, especialmente cuando comparten algo que les moleste. Tanto la confianza como no sentirse obligado es esencial. Para comprobar lo importante que es esto, piense en algún amigo suyo. Es posible que si esta persona trata de obligarle a algo o si usted no confía en esa persona, la amistad no duraría mucho.

Determine un lugar para ubicar la hoja de la agenda. Cualquiera puede añadir algún tema a ésta antes o al inicio de la reunión. A continuación aparecen algunas preguntas que usted pudiera utilizar:

1. “¿Qué aprendiste en esta semana que resultó ser útil o de valor?”

2. “¿Tiene usted algún problema o preocupación que desee compartir?
3. “¿Qué hiciste la semana pasada que te hizo sentir bien u orgulloso?” (Para niños más pequeños)

Llevar a cabo una reunión familiar es una habilidad y, como usted ya debe saber, todo habilidad requiere de paciencia y práctica. El objetivo debe ser compartir los problemas y los sentimientos para mejorar las relaciones familiares y para que cada miembro de la familia se sienta bien en su ambiente. Mientras las reuniones sean dirigidas en este sentido, usted pensará que bien vale la pena el tiempo y el esfuerzo invertido.

SUGERENCIAS ADICIONALES

Tener Cuidado al Asumir

Algunas de las decisiones que tomamos están basadas en suposiciones que son incorrectas. Es posible que sepamos exactamente lo que pensamos y lo que queremos decir pero también es posible que el niño tenga una perspectiva completamente diferente a la nuestra.

> Un padre va caminando con su hija de tres años por el bosque. Mientras caminan el padre repetidamente le dice que permanezca en el camino. La pequeña niña camina por todas partes. Se pone a mirar un árbol, un arbusto y continúa caminando para acá y para allá. El padre continuamente repite: -“Mantente en el camino. Te dije que te mantuvieras en el camino”. Finalmente el padre se enoja tanto que la detiene, la sacude un poco y le grita: -“te dije que te quedaras en el camino”. La pequeña niña lo mira con lágrimas en los ojos y dice: -“Papito, ¿qué es un camino?”
>
> El jovencito le dice a su madre: -“tengo hambre, ¿puedo tener una merienda? Su madre le dice: -“claro, come lo que quieras”. El niño toma dos galletitas del recipiente indicado en el estante de la cocina. Entonces escucha a su madre decir: -“puedes tomar una manzana o una naranja”. El niño se pregunta:-¿estamos hablando el mismo idioma? El niño asume que dos galletitas es una buena merienda. Para su mamá esta definición es muy diferente.

Como se ha enfatizado a lo largo de este libro, una técnica efectiva para reducir el estrés o la tensión de los padres es verificar que se haya entendido lo dicho.

Enfocarse en lo Importante

Priorice las discusiones. Es posible que muchos desacuerdos sean inevitables pero no es necesario entablar una discusión por cada pequeño detalle. Una estrategia efectiva para lograr esto es preguntarse: -"¿Tendrá esto importancia dentro de una semana?"

Los jóvenes exploran y ponen de manifiesto diferentes comportamientos. Estos comportamientos pueden ser molestos y desconcertantes para los padres. Aunque sea doloroso observarlo, es una de las maneras en que los jóvenes aprenden a funcionar por sí mismos. Como regla general, es aconsejable ponerle m*á*s importancia solamente a aquellos problemas que pudieran ser peligrosos para el joven, para otras personas o que no puedan arreglarse. Usar pantalones bombachos o tener un corte de pelo "escandaloso" a los 13 años puede que no sea tan serio pero hacerse un tatuaje grande en el brazo con palabras controversiales es ya algo más grave. Las situaciones que afecten la seguridad física, que sean ilegales o inmorales no son negociables.

Pedir Ayuda

En generaciones anteriores los padres eran el centro del hogar y se esperaba que los hijos ayudaran en todas las tareas de la casa. Muy a menudo en las familias de hoy en día, el enfoque de los padres se concentra en proveer para los hijos en vez de ser los hijos quienes provean ayuda a los padres. Usted puede incrementar su efectividad y ayudar en la madurez de sus hijos si les ofrece la oportunidad de que ofrezcan su ayuda. Una simple manera de hacer esto es que los padres expresen una necesidad para darles a los hijos la oportunidad de ayudar a los padres. Los niños crecen ofreciendo. Algunos ejemplos son: -"necesito que me ayudes a guardar las compras", "necesito tu ayuda con la cena", "necesito estar en silencio"; "por favor, encuentra otra actividad en que entretenerte durante los próximos 30 minutos hasta que me sienta mejor". Maquiavelo decía: "las personas, por naturaleza, se encuentran limitadas tanto por lo que entregan como por aquello que reciben". Un pedido de ayuda es fácil de escuchar. Este método es más práctico y efectivo que el método reaccionario que critica, culpa o se queja diciendo: -"debiste haberme ayudado con las compras".

Reconocer los Mensajes Implícitos

Muchas veces los padres comunican mensajes explícitos sin darse cuenta de los mensajes implícitos que también transmiten. "Explícito" se refiere a las palabras que usted realmente dice. "Implícito" se refiere a lo que la persona que lo escucha aprende por deducción. Por ejemplo, la entrada al cine es más cara para

un menor de 13 años que para un menor de 12. Para ahorrar dinero, el padre le dice a su hija de 13 años que diga que su edad es realmente 12. El mensaje explícito es que el padre desea ahorrar dinero; no obstante, el mensaje implícito es que ser deshonesto es aceptable.

El adolescente le dice al padre: -“es posible que llegue tarde esta noche”. El padre pregunta: -“¿van a tener drogas o alcohol en el lugar que vas a estar?”

La respuesta del joven es: -“no lo sé”. El padre responde diciendo: -“No puedes ir”. El mensaje implícito hacia el hijo es muy claro; al igual que lo es el mensaje implícito es: -“no confío en ti”.

Una chica de 18 años de edad llama a sus padres y dice que bebió más de la cuenta y quiere que vayan a recogerla. Esta fue una decisión muy responsable de su parte. No obstante el padre se enoja con la hija. En el regreso a la casa, el padre regaña a la hija duramente, quien llega a la siguiente conclusión: -“la próxima vez, no le diré a mis padres”. Los padres tratan de tapar el sol con un dedo cuando se enojan y les prohíben ciertas cosas a sus hijos pensando que sus prohibiciones van a ser efectivas. Sin embargo, en más casos de los que nos gustaría tener, los jóvenes van a hacer lo que desean hacer de todas maneras; sólo que no van a compartir esta información con los padres. En tales situaciones, los padres habrán perdido la oportunidad de influenciar a sus hijos, de decirles cómo ellos ven la situación, de contarles lo que hacían cuando eran jóvenes y de compartir sus sentimientos como padres sobre el problema.

Los padres deben estar siempre al tanto de los mensajes implícitos. Cuando los padres se enojan y les gritan a sus hijos, el mensaje implícito es que cuando uno se enoja, gritar es aceptable. Lo mismo sucede con golpear. Los padres, habitualmente sin darse cuenta, les enseñan a los hijos a manejar situaciones desagradables perdiendo el control e incluso recurriendo a los golpes.

Mantener los Principios

Un admirador se encontraba visitando a Samuel Taylor Coleridge, el poeta británico. Durante la conversación, salió el tema de los niños. El visitante expresó que él creía que los niños deberían tener rienda suelta para pensar, actuar y aprender como quisieran desde una temprana edad y para que tomaran sus propias decisiones, discutiendo que esta era la única forma de que realmente pudieran alcanzar su máximo desarrollo. Entonces Coleridge invitó a su visitante a salir afuera para ver su jardín de flores. El visitante echó un vistazo y exclamó que aquello solamente era un patio lleno de hierbas. Coleridge le respondió que el jardín solía estar lleno de rosas pero que este año pensaba que debía dejarlo crecer como quisiera, sin atenderlo, y que ese desastre era el resultado.

A veces a los niños, especialmente a los adolescentes, no les gusta hacer lo que deben hacer y actúan como si despreciaran a sus padres. Frases como: -“Tu no entiendes”, -“Soy el único que tiene que hacerlo” o -“Me voy a morir si no me dejas”, son intentos de lograr que el padre se rinda y diga que “Sí”, cuando en realidad sabe que es mejor no permitir lo que desea el joven.

En estas situaciones los padres deben enfocarse en lo que sea mejor para los jóvenes a la larga. Pero, en el proceso, los niños deben entender las razones de haber tomado la decisión. Una técnica simple de poner en práctica cuando se necesite decir que “No” es plantear un desafío ante el joven diciéndole simplemente: -“Convénceme”. Este desafío invita a la reflexión y a pensar responsablemente. Esto Es especialmente importante para los adolescentes que desean sentirse bien a pesar de estar equivocados.

Otra técnica simple pero poco utilizada es que el padre primero reflexione sobre el motivo de haber tomado la decisión. Esto puede ser muy significativo. El joven tiene una razón para lo que quiere, para lo que desea y de la misma forma, el padre debería tener una razón.

De la misma forma que nuestro sistema de gobierno democrático debe ser aprendido por cada generación, se deben aprender los principios éticos, los valores y la dignidad sobre los cuales se basa nuestra democracia. Como padres, es nuestro deber enseñar estos principios. Por ejemplo, un joven en el parque se acerca a un niño más pequeño y lo empuja al suelo, lastimándolo. La madre se acerca rápidamente a su hijo, quien dio el empujón, y le pregunta: -“¿Qué te hizo sentir tan mal como para hacer algo así?” Aún si el joven pudiera expresar la razón, no es motivo para haber abusado del niño más pequeño. En vez de prestar atención a los sentimientos o los motivos, se debe tratar con este tipo de comportamiento. Aprender a distinguir entre el bien y el mal tiene precedencia sobre los sentimientos y los impulsos. Aunque es perfectamente aceptable que la madre cuestione la conducta de su hijo, empujar a un niño más pequeño es inaceptable. Se perdió la oportunidad de educar sobre el comportamiento aceptable.

Permitir que el Joven Dirija

Si un joven critica la forma de hacer las cosas de algún padre, una buena estrategia a utilizar es dejar que el joven planifique alguna actividad. Los padres pueden ayudar ofreciendo algunas guías de procedimiento y un presupuesto.

Un chico olvidadizo o descuidado también puede dirigir al estar a cargo de un centro de mensajes, tal como una pizarra informativa con “Cosas para Recordar” (en el refrigerador o cerca). Las cosas que son importantes como las citas y las

actividades se mantienen en la pizarra informativa y pueden leerse todos los días. El joven puede poner mensajes en esta pizarra. Esta estrategia también asegura que el joven, al estar a cargo de la pizarra, no “olvidará” lo que se encuentra escrito en la misma.

Trabajar de Manera más Inteligente

No haga cosas por los jóvenes que puedan hacer ellos mismos. Cuando usted hace eso, el joven pierde una oportunidad de volverse más responsable. Realizar tareas promueve la responsabilidad. Acepte el hecho de que la madurez se alcanza a través de la lucha contra las dificultades. Tratar a los jóvenes como niños pequeños los mantiene dependientes y obstaculiza su desarrollo. Enfóquese en tratar a los niños exactamente como usted desearía que fueran. Tratar a las personas como si fueran responsables, aumenta las posibilidades de que se comporten así.

Una vez que se haya realizado alguna tarea, el objetivo debería ser enfocarse en el progreso en vez de la perfección. Si la actividad no cumple con las expectativas de los padres se debe encontrar algo positivo sobre lo cual comentar. Esto es mucho más efectivo que los comentarios que provocan sentimientos de culpa o de fracaso. Un método positivo provoca un incentivo para realizar la tarea orientada, al contrario de criticar, lo que causa el desinterés.

Seleccione una hora específica en el día para las actividades requeridas. Cuando las tareas son planificadas y organizadas son más fáciles de lograr. Al establecer rutinas, tenga en cuenta la hora, para saber si el niño está cansado o tiene hambre. Es posible que haya razones para estar gruñón y no cooperar. Al igual que si usted interrumpe la actividad favorita o el programa televisivo preferido del niño, no espere recibir mucha cooperación del joven. Con un adolescente el “estado mental” debe ser considerado. Un ejemplo típico se da cuando un padre le exige a un joven que haga las cosas en tiempo. Digamos en este ejemplo que un hijo no ha sacado todavía la basura de la casa para tirarla o que no haya terminado alguna tarea o trabajo y se encuentre mirando la televisión. Al recordarle esto en ese momento se produce una reacción negativa. Un método más efectivo sería recordarle más tarde o esperar a que el joven esté de pie, preferiblemente en movimiento. Una vez que el joven esté de pie y en movimiento, se encontrará en un estado mental mucho más receptivo para sacar la basura. También el mensaje implícito no sería que lo que los padres desean es más importante que lo que desea el joven. Una frase clave para recordar esto es: “bajo presión o a la fuerza, hacen menos”.

Ofrecer ayuda para empezar una actividad es una buena técnica. Los niños

más pequeños prefieren empezar tareas o actividades con otros niños en vez de hacerlo solos. Después que el joven comience a realizar la actividad, retírese diciendo algo como: -“estoy seguro que tienes las habilidades para hacer lo que falta sin mi ayuda”. Cualquier tarea o actividad debe ajustarse a la edad del joven. Preguntar: -“¿Has recogido tu ropa? Es más aceptable y no tan desalentador como decir: -“Limpia tu habitación”.

También, una vez que el joven haya recogido su ropa, limpiar el resto de la habitación puede ser el próximo paso a seguir naturalmente.

Como ha sido mencionado anteriormente en el libro, no existe una manera más efectiva de motivación que la motivación interna. Mantener una actitud positiva es tan útil que es mejor desechar las ideas y el lenguaje que sean negativos. Continuamente pregúntese a usted mismo como pudiera expresar lo que desea de manera positiva. Por ejemplo, decir: -“Eres una persona de mal genio” significa lo mismo que decir: -“necesitas tratar de controlar tu genio”. No obstante, la primera frase clasifica a la persona mientras la segunda le da control a la persona. Las personas cambian más al trabajar en sus habilidades y aptitudes que mejorando sus debilidades. Esto no significa que las áreas de debilidades deben ser ignoradas pero sí significa que el enfoque de los padres debe estar en lo que los hijos pueden hacer y no en lo que no pueden. La simple creencia de que algo puede hacerse puede ser la chispa que pone el cerebro a funcionar.

Si un niño se comporta de manera irresponsable, reconozca su mal comportamiento pero no llame al niño irresponsable. Critique el comportamiento en vez de la persona. Decir: -“¿Crees que eso es algo responsable?” o “se que puedes hacerlo mejor” son mejores opciones que decir: -“Eres un irresponsable”.

Trate de no discutir. Discutir acaloradamente solamente fomenta la hostilidad y disminuye la comunicación saludable. Las discusiones raramente se enfocan en las soluciones y razonar con alguien cuando está enojado es inútil. Un método simple de emplear en este caso es levantar la palma de la mano extendida hacia delante en señal de “deténgase” o señalar con las manos encima de la cabeza como si fuera un árbitro indicando “tiempo”. Entonces decida resolver el problema en otro momento.

Evite tratar de hablarles a los jóvenes para que no sientan algo. Los jóvenes tienen el derecho de sentirse heridos, molestos o decepcionados. Sus reacciones deben ser reconocidas sin ser aprobadas. Sin embargo, no se debe permitir que los sentimientos negativos afecten a otros miembros de la familia. Si una persona decide enojarse, dejar que lo haga cuando esté sola.

Reconocer Estilos Diferentes

El psiquiatra suizo Carl Jung fue el primero en dividir los estilos del comportamiento en diferentes categorías. Ningún estilo es bueno o malo, correcto o incorrecto. Ninguno es mejor o peor que otro; solamente son diferentes. Jung formuló una teoría sobre los estilos del comportamiento de la personalidad que él creía que eran determinados genéticamente. Los estilos pueden diferenciarse observando el comportamiento de los niños pequeños.

Así usted podrá descubrir cómo éstos procesan la información de diferentes formas. Jung postuló que cada persona desarrolla más habilidades en una de las cuatro funciones principales del comportamiento: intuir, pensar, sentir y percibir.

A través de los años se han hecho diferentes inventarios sobre la personalidad utilizando el método de la “opción forzada” de Jung. Si usted mismo ha tratado alguna vez de catalogar los diferentes tipos de comportamiento es posible que haya tenido dificultad al tratar de decidir entre dos extremos. Por ejemplo, ¿usted se consideraría una persona extrovertida o introvertida? Su opción es posible que sea una de éstas pero sin llegar a excluir completamente la otra. Por esto, cualquier inventario que utilice el método de la opción-forzada es un intento artificial de dividir en categorías y describir. Si tenemos esto en cuenta y no clasificamos a las personas simplemente por los resultados de este inventario, las descripciones pueden ser útiles.

De los diversos instrumentos que se encuentran disponibles actualmente que utilizan este método de opción-forzada, cuatro estilos de comportamiento parecen destacarse. Para ayudarle a entender este método y para entender mejor a los niños, trate de visualizar una escala de dirección con una persona que piensa en el norte, una que siente en el sur, una que actúa en el oeste y otra que se relaciona en el este.

La persona que piensa (norte) analiza y puede describirse como alguien que procesa la información pensando mucho. La persona que siente (sur) puede describirse como alguien que se guía más por las emociones que por el conocimiento. La persona que actúa (oeste) se orienta por los resultados y la

persona que se relaciona se concentra en las relaciones. Ya que las direcciones no se limitan a norte, sur, este y oeste, pensemos en términos de áreas generales o de vecindarios tales como en el norte, el sur, el este y el oeste, etc. Mis estilos se encuentran principalmente en las áreas de las personas que piensan y las que actúan. Soy el tipo de persona que piensa y que actúa. Mi esposa es escritora (persona que piensa) y disfruta de las interacciones sociales (persona que se relaciona).

Sin embargo, nuestra hija se deja guiar por sus sentimientos (persona que siente) y siente un gran deseo de estar en compañía de otros (persona que se relaciona). Conocer el estilo de comportamiento de nuestra hija nos permite a mí y a mi esposa comprenderla mejor al igual que sus decisiones. Un padre que conozca sobre los diferentes estilos de comportamiento tiene una ventaja premeditada con relación a los niños. Lo mismo se cumple también entre un esposo y su esposa. Solamente conocer que mi esposa necesita tiempo para atender sus relaciones me ayuda a reubicar mis impulsos de "encargarme de un asunto determinado". Trato de pasar tiempo escuchando intencionalmente. Estar atento a los diferentes estilos del comportamiento mejora la comunicación. Cuando usted observe el estilo de comportamiento de algún joven y comience a relacionarlo con este conocimiento, comenzará a tener menos estrés y más placer en la forma de criar a los hijos.

Debido a que este libro es un manual sobre cómo criar a hijos que sean responsables al mismo tiempo de reducir el estrés, el próximo capítulo se enfoca en sugerencias que no han sido mencionadas anteriormente.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Su hijo(a) nace con ciertas disposiciones genéticas. Cultive la naturaleza de su hijo(a).
- Cuando usted habla, repite lo que ya sabe; cuando usted escucha, a menudo aprende algo.
- Una persona no escucha cuando actúa a la defensiva.
- Escuchar es la manera más segura de tener efectividad.
- Las reuniones familiares constituyen un método muy exitoso para resolver problemas.
- Pida a su hijo(a) que le ayude. Este método es simple pero muy efectivo.

- Reconocer los mensajes implícitos, los que se hacen indirectamente y todavía contienen un mensaje.
- Entender el estilo de comportamiento de su hijo(a).

9

Respuestas a las Preguntas Más Frecuentes

Una manera de garantizar que los niños sean miserables es complacerles todos sus deseos.

Para poder dividir en categorías las preguntas más frecuentes y sus respuestas, se ha dividido este capítulo en tres secciones. La primera se aplica principalmente a los niños de todas las edades. La segunda sección se refiere a los niños más pequeños, en edad de preescolar y de la escuela primaria. La tercera sección trata sobre los niños un poco mayores.

INFORMACIÓN GENERAL

Tenemos la libertad de elegir cómo comportarnos, lo que decimos, cómo respondemos ante ciertas situaciones, cómo tratamos a otras personas y cómo reaccionamos ante un impulso. Elegimos nuestra propia voz interna. Cada una de nuestras opciones, no importa lo pequeña que pueda ser, va acompañada de un precio, una consecuencia o un resultado determinado. Los economistas se refieren al “costo de la oportunidad”. Por ejemplo, cuando usted observa un programa de televisión, el “costo” que debe pagar es no hacer otra cosa. Si usted se enoja y patea la máquina con la que está trabajando, el costo pudiera ser fracturarse un dedo. Si usted establece una relación amistosa con un camarero en un restaurante al preguntarle su nombre, el costo pudiera ser obtener un mejor servicio.

Las personas que controlan su comportamiento tratan siempre de pensar antes de actuar. Piensan sobre cada resultado de sus decisiones, sea positivo o negativo. Estas personas piensan por adelantado sobre la satisfacción que las consecuencias de sus decisiones puedan causarles. Si se van a sentir satisfechas con sus decisiones, entonces actúan en ese sentido. Si no, vuelven a pensar y

escogen cómo actuar o hablar de manera diferente, de forma que las consecuencias que se produzcan sean más aceptables. Entonces, ¿cómo ayudar a que un niño pueda volverse más disciplinado? La clave está en perfeccionar la habilidad de hacer preguntas de reflexión, preguntas que hagan al niño pensar.

No es necesario que el joven diga lo que está pensando. Con hacer las preguntas es suficiente. Si usted hace una pregunta calmadamente, el joven pensará en eso, aún si no admite el error o no comparte sus ideas con usted. De hecho es una buena idea decirle: -“no tienes que decirme lo que estás pensando. Eso no es tan importante. Lo que es importante es que seas honesto contigo mismo”.

Preguntas sobre las Consecuencias

Un padre frustrado y enojado pudiera gritar:

-“¿POR QUÉ hiciste eso?

¿QUÉ estabas pensando p**ara decir eso?**

¿CÓMO pudiste hacer algo así?”

Este tipo de preguntas inmediatamente pone al niño en una situación muy incómoda y conlleva a que tenga una actitud defensiva y causa la confrontación. También provocan que el niño utilice excusas, se ponga de mal humor o desafiante o que le eche la culpa de sus acciones a las circunstancias o a otra persona. Este tipo de preguntas no causan que el niño reflexione o actúe de manera responsable.

Si usted siente que es necesario crear una consecuencia por el mal comportamiento del niño o si usted desea crear un procedimiento en caso de que el niño vuelva a tomar alguna decisión irresponsable, asegúrese que lo que sea elegido como consecuencia provenga de una sugerencia del niño. Por ejemplo, si usted considera que la consecuencia elegida por el niño no es suficiente puede decir: - “¿Qué más?” hasta que puedan llegar a un acuerdo. Si al niño no tiene ideas para imponerse sus propias consecuencias, ofrezca una opción de varias sugerencias. O su niño pudiera decir algo como: -“Si lo vuelvo a hacer tendré que dejar de ver mi programa de televisión favorito”. En este caso usted puede decir: -“¿Qué tiene eso que ver con esta situación?” La respuesta del niño entonces pudiera ser: -“me disculparé” y si eso no le satisface a usted, pudiera preguntarle: -“¿Y qué más?” De esta forma, si algo así volviera a ocurrir, ya se conocería el resultado de comportarse así. Entonces, si esto volviera a suceder,

usted pudiera preguntar: -“¿Qué fue lo que dijiste que sucedería si volvías a hacer eso?” Usted se dará cuenta en ese momento que el joven tímidamente le dirá sobre la consecuencia que debe enfrentar y cumplirá con lo que se haya establecido previamente. *De esta forma el niño es responsable por sus acciones, y ese es el objetivo.*

Molestar a un(a) Hermano(a)

Digamos que un hermano mayor se encuentra molestando a su hermano menor. Exprese las expectativas y ofrezca control al joven diciéndole: -“Eres más grande y fuerte que tu hermano. Se me ocurre pensar que tu deber sería protegerlo, ¿no crees?”

Peleas o Desacuerdos entre Hermanos

Las relaciones positivas entre hermanos pueden ser una fuente de fortaleza para toda la vida, mientras que los problemas sin resolver que ocurren en la juventud, pueden crear heridas que realmente nunca sanan. No es necesario que los padres intervengan en cada desacuerdo. Pero obviamente deberían intervenir cuando una discusión se vuelva violenta o si se siente que eso pudiera suceder. Cuando un niño mayor le pega a su hermana más pequeña, los padres intervienen inmediatamente y aclaran que golpear a los demás no es aceptable. Lo mismo sucede con el abuso verbal que sucede entre hermanos, lo que provoca que uno de ellos o ambos queden enojados o con

sentimientos negativos sobre el otro. Establezca guías de procedimiento, tales como tratar la palabra “odio” como si fuera una palabra prohibida y no permita que entre ellos se digan frases como: -“cállate”. A los jóvenes se les debe establecer la expectativa de “no pegar”, “no hacer daño” y así sabrán que deben resolver sus problemas de manera pacífica. Los *Círculos de Soluciones*, descritos en el Capítulo 2, son un método efectivo de tratar con estas situaciones.

La mayoría de los niños odian pelear, incluso cuando están ganando. Lo hacen porque no tienen las herramientas para tratar con sus frustraciones. Los niños que pelean deben ser separados para que se refresquen. Una técnica efectiva puede ser sentarlos juntos hasta que se den permiso mutuamente para levantarse. Esta técnica disminuye el enojo más rápidamente que si los niños fueran separados completamente. Los jóvenes muchas veces se dan cuenta de la situación en que se encuentran (no poder levantarse hasta que el otro no le de permiso para hacerlo) y en realidad comienzan a reírse. El humor es una magnífica manera de resolver los problemas.

Otro método puede ser que el padre escuche ambas versiones mientras que los

jóvenes determinan una solución. También los padres pudieran hacer que cada uno de los niños escriba su propia versión de los hechos. Cuando el padre lea las dos versiones verá que son diferentes. La clave en este caso está en darle la oportunidad a cada niño que presente una solución con la cual ambos puedan quedar satisfechos. Otra variedad de este método pudiera ser que los niños escriban sus versiones de lo sucedido y que se lean sus partes mutuamente. Entonces el padre debe pedirles que establezcan un plan, aunque no sea práctico. El enojo desaparece aún más en la medida en que ellos presentan soluciones graciosas.

Entender las Diferencias

Una de las lecciones más importantes que un padre pueda enseñarle a un hijo es que ser diferente no es nada malo. Entender las diferencias entre las personas es vital en nuestra diversa sociedad. Entender las diferencias incluye conocer cómo funcionan tanto las chicas como los chicos. De forma general, las chicas están más dispuestas a sentarse y discutir sus sentimientos con facilidad.

Los chicos habitualmente no son así. Para que los chicos expresen sus sentimientos, haga que participen en alguna actividad, tal como lanzar una pelota de béisbol, jugar baloncesto o ir a caminar. Los chicos sienten un deseo muy fuerte de ser competentes. Esa es la forma en que logran su autoestima y su respeto propio. Decirle a un chico lo que tiene que hacer interfiere con su deseo de sentirse competente, por eso es que los chicos muchas veces reaccionan de manera negativa, aún cuando saben que el padre tiene la razón.

Entender la diferencia entre los padres también es útil. Mientras una madre tiene el deseo de proteger a su niño y prevenirlo de que haga algo que le pueda causar daño, el padre pudiera decir: -“déjalo que lo haga. Así es como aprenderá”. Es muy posible que el padre piense que mientras el niño no haga algo que ponga en peligro su vida, que no sea saludable o que sea moralmente incorrecto, debería permitirlo. Por ejemplo, un padre está más dispuesto a permitir que los chicos participen en juegos físicos bruscos. Este tipo de juego “de chicos” es natural y puede observarse en la forma en que los chicos se saludan físicamente. Esto es diferente de lo que pensamos normalmente como comportamiento negativo de agresividad, como el abuso entre chicos. En el caso que el chico se comporte como un abusador, mientras más rápido los padres intervengan mejor. Los chicos que se vuelven abusadores tienden a caer en este comportamiento en vez de evitarlo.

Dar Mensualidades (de dinero)

Uno de los principales objetivos de darles mensualidades a los jóvenes es enseñarles a que aprendan a tomar decisiones sobre cómo ahorrar, gastar y hacer donaciones con su dinero. Esto es totalmente diferente de las obligaciones familiares. Las mensualidades no deben utilizarse como recompensa o condición para complacer a los padres. Si los padres no están satisfechos con el comportamiento o con la manera de cumplir con las tareas del hogar, esto debe tratarse de manera independiente. En tales casos, sugerir un procedimiento o una consecuencia que provenga del joven en vez de hacer cumplir una consecuencia impuesta por los padres es la vía para el éxito.

La Tarea Escolar

La razón más evidente para realizar las tareas es practicar y mejorar las habilidades o adquirir más conocimientos/entender mejor. La práctica es esencial para dominar las habilidades y reforzar los conocimientos adquiridos en el salón de clases. Adquirir conocimientos y lograr una mejor comprensión no se limita solamente al salón de clases. Realizar las tareas de la escuela también enseña otra lección: ser responsable, ser disciplinado, ser perseverante y planificar bien el tiempo. Las tareas escolares practican cómo comenzar un proyecto, terminarlo y ser responsable por el resultado.

Cuando la tarea es difícil y el joven comienza a tener dificultades para hacerla, los padres deben ayudarle, hasta cierto punto. Cuando la ayuda llegue al punto en que el joven sepa lo que debe hacer, los padres deben entonces retirarse, de otra forma, la influencia y el exceso de su ayuda puede crear una dependencia gradual de los demás.

Las tareas de la escuela es algo que debe hacerse de forma regular. Tener un tiempo fijo para esto es lo más efectivo porque establece una rutina. Un comentario alentador como preguntar: -“¿Qué esperas aprender o mejorar cuando termines esta tarea?” Es mejor que hacer una pregunta negativa o de queja como: -“¿Ya terminaste tu tarea?” Los comentarios negativos solamente sirven para que la tarea se haga con el objetivo de librarse de la negatividad o las quejas. Esto muchas veces tiene como resultado que el joven termine de hacer su tarea pero que se le olvide llevársela a la escuela. De nuevo, la motivación en este caso no es la tarea sino alejarse de las quejas y regaños.

De acuerdo con la recomendación de la mayoría de los expertos el tiempo de hacer las tareas escolares debe limitarse a 30 minutos en los grados de la escuela primaria. Por ejemplo, Harris Cooper, un Profesor de Psicología de la Universidad Duke, ha realizado más de 120 estudios sobre el tema de la tarea escolar. Él sugiere una cantidad moderada en los años iniciales pero para los

estudiantes mayores la cantidad de tareas realizadas habitualmente tiene como resultado un mejor desempeño académico.

Establecer un procedimiento ayuda a los jóvenes a terminar sus proyectos de tarea. Algunas preguntas que pudieran ayudar a crear este tipo de rutina pueden ser:

-"¿A qué hora vas a hacer tu tarea de la escuela?"

-"¿Dónde tienes pensado hacer la tarea?"

-"¿Qué materiales vas a utilizar?"

-"¿Vas a estar mirando la televisión mientras haces la tarea?"

-"¿Cómo sabes que has hecho un buen trabajo haciendo la tarea**?"**

Trastorno por Déficit de la Atención

El trastorno por déficit de atención (ADD) y el trastorno por déficit de atención con hiperactividad (ADHD) muchas veces se intercambian al ser utilizados porque ambos tienen que ver con la atención. Sin embargo, ambos son clasificados incorrectamente. Las personas que padecen de alguna de estas características pueden poner atención de manera asombrosa si se encuentran haciendo algo que les interese.

Lo que les falta a estas personas es el control sobre sus impulsos. En el Capítulo 7 se discute este tema junto a un procedimiento que se sugiere. Estas personas necesitan utilizar procedimientos porque los procedimientos les ayudan a organizarse. "Cindy" me contaba:

-"Yo fui una niña con ADD. No es que no podía controlarme, sino que no podía recordar lo que debía estar haciendo. Mis padres organizaban mi vida siguiendo u*n* método de organiz*ac*ión. Todo debía hacerse de cierta forma, cada vez. De esa forma se convertía en un hábito, en lugar que tener que pensar en eso conscientemente. Para limpiar mi habitación siempre comenzaba en la parte derecha de la puerta y así iba recogiendo y limpiando alrededor, parte por parte. Las cosas que estaban fuera de orden, las ponía en el centro de la habitación hasta que llegaba a la parte donde debía colocarlas. Todo lo que quedaba en el centro de mi cuarto al final, lo tiraba o lo llevaba a la parte de la casa donde debía ir. Cuando tenía que hacer la tarea escolar, mi padre se sentaba junto a mí. Cada vez que levantaba la vista me decía que volviera a mirar mi trabajo. Mis padres y mis maestros estaban

> fuertemente comprometidos a ayudarme y valió la pena. Aprendí algunas habilidades para la vida que aún utilizo hoy en día. Yo pienso que cualquier niño, ten*ga* ADD o no, necesita un método de organización y necesita saber que existe “una manera” de hacer ciertas cosas.

El Acoso Sexual

En una ocasión me pidieron consejo sobre el siguiente dilema:

> -“Mi hijo está en problemas NUEVAMENTE. Ayer me llamó su maestro de Educación Física (PE) para contarme algo que sucedió en la clase (una clase mixta de chicos y chicas). El maestro me dijo que mi hijo había dicho un chiste inapropiado sobre una de las jugadas que una chica hizo en voleibol y que casi podía interpretarse como acoso sexual. Cuando le pregunte a mi hijo por que había hecho esto, me respondió que pensaba que fue algo gracioso lo que dijo. No sé lo que debo hacer o decirle sobre esto”.

Yo le respondí que es muy posible que su hijo se haya dado cuenta que su chiste en esta situación era un problema. El tuvo poco control sobre sus impulsos o creyó que la satisfacción de su humor valía la pena cualquier consecuencia.

Entonces le dije que no le dijera nada. En su lugar, utilice el método recomendado. Preg*ú*ntele que sugiera respuestas a dos preguntas: (1) -“¿Qué hará para arreglar esta situación?” (2) ¿Qué debería suceder si esta situación se repite? Después que él sugiera las respuestas, pídale que las escriba. Ofrezca la opción de mantener este papel o de dejárselo a usted. Hágale saber que quedarse con el papel no tiene nada que ver con la confianza, es simplemente una manera de recordarle que él ha elegido seguir este procedimiento si vuelve a tomar una decisión inaceptable otra vez. Para el cerebro humano la única manera de garantizar que se recuerde algo es escribirlo. Reconozca que él es completamente capaz de saber cuando dice o hace algo inapropiado. Déjele saber que usted disfruta de su sentido del humor pero que si quiere tener éxito en relaciones futuras debe aprender cuando es apropiado hacer chistes y cuando no.

En otro ejemplo relacionado con el acoso sexual, una amiga cercana me pidió ayuda describiéndome la siguiente situación:

> “Una familia cercana y querida para mí tiene un niño de siete años que frecuentemente agarra a su hermana en su área privada. Tengo entendido que al niño se le ha regañado, se le ha gritado, se le ha

> separado la mano cuando ha hecho eso al igual que se ha tratado de hablarle calmadamente sobre las limitaciones personales y todavía continúa haciéndolo. Mi peor miedo es que este comportamiento se convierta en abuso sexual temprano y pudiera hacer daño de por vida a la niña o crear hábitos y una forma de pensar que le haga abusar sexualmente de las niñas".

Yo le sugerí a la madre que le enseñara al niño los cuatro niveles del desarrollo social descritos en el Capítulo 4. Que hiciera que el joven identificara el nivel inaceptable del comportamiento en cuestión. Entre las sugerencias en la situación anterior debería incluirse la pregunta: -"¿Qué debería ocurrir si él volviera a tomar una mala decisión como esa?"

La madre se ha dado cuenta que sus intentos de controlar el comportamiento del niño no han tenido éxito. Es necesario que ella logre que el joven reflexione y se dé cuenta que está siendo una víctima de sus impulsos cuando se comporta de esta manera. Que recuerde preguntarle:-"¿De verdad quieres ir por la vida siendo una víctima o eres lo suficientemente maduro para controlarte y estar en control de tu comportamiento?

Si quieres tener éxito en tu vida personal, vamos a buscar la manera de ver lo que puedes hacer cuando vuelvas a tener ese tipo de impulso." Asegúrese de poner en práctica el procedimiento o la consecuencia que se haya acordado previamente. Si esto no funciona, sugiera un nuevo procedimiento/consecuencia. Es posible que este proceso deba repetirse antes de que este tipo de comportamiento sea eliminado completamente.

LOS JÓVENES

Para los niños pequeños el mundo gira alrededor de ellos. Todo lo sienten son sus propios deseos y necesidades. Alrededor de los ocho meses los niños comienzan a sentir la sensación de la separación. Un poco más tarde se dan cuenta que los padres tienen una relación entre ellos mismos y que ellos no son el centro del universo.

En una ocasión una madre me contó lo siguiente:

> "Una noche yo estaba muy cansada y nuestra hija estaba de mal humor. No quería dormirse, estaba llorando y no quería acostarse. Estaba histérica. Yo comencé a hablarle en un tono suave sin tener resultado. Ella continuaba llorando y mi nivel de hostilidad aumentaba. -"Sí, vas a ir a la cama ahora; no, no vas a jugar". Mi tono

seguía aumentando hasta que le pegué una nalgada y le dije: -“¡ahora vas a la cama a dormirte, ya he tenido demasiado con esto!” Eso tampoco funcionó. Todavía estaba llorando. Me encontraba desesperada, preguntándome: -“¿Qué hago ahora?” Entonces regresé a la cama y me senté junto a ella. La sostuve un poco en mis brazos pero sin sacarla de la cama y le dije: -“papá y yo no podemos pasar mucho tiempo juntos y yo paso la mayor parte del día contigo. Me gustaría pasar un poco de tiempo con papá. Necesitamos relajarnos por las noches y hablar. A veces nos gusta acostarnos temprano también pero no podemos hacerlo si tú estás llorando”. En ese momento mi hija dijo: -“está bien mamá”. Eso fue todo. ¡No podía creerlo! No se durmió inmediatamente después de esto pero el llanto se había detenido.

Ser un Modelo de Comportamiento

Los padres son los primeros maestros, y los más influyentes. De hecho, como padre, usted no puede evitarlo pero siempre está siendo observado como modelo de comportamiento.

Todas las mañanas un padre conducía para llevar a su hija de tres años al preescolar. Un día el padre se encontraba fuera en una conferencia y le tocó a la madre llevar a la niña. La jovencita, sentada al lado de su madre, apenas podía ver por encima de la parte delantera del interior del auto y le preguntó: -“mamá, ¿dónde están todos los bastardos hoy?”

A lo que la madre le respondió: -“No lo sé cariño. Supongo que ellos solamente salen cuando tu papá está manejando**.”**

La Comunicación No Verbal

Cuando los niños son muy pequeños para entender los conceptos como la *motivación interna*, aún se puede enseñar el comportamiento adecuado sin usar los premios ni la coacción. Por ejemplo, cuando un niño hace algo inadecuado, toque ligeramente la muñeca del niño y diga que *no* con la cabeza. Persevere. Pueda que tenga que hacer esto varias veces hasta que el niño lo entienda.

Cuando papá lleva al pequeño Tyler al supermercado, Tyler comienza a patear a papá en el estómago riéndose con cada patada, papá inmediatamente baja a Tyler, da un paso atrás y se toca ligeramente el estómago donde le duele y continúa caminando.

> Otra niñita, Jenny, se entretiene y mira a su alrededor antes de entrar en el auto cuando su mamá tiene prisa, la mamá coloca su mano detrás del cuerpecito de la niña y de manera gentil la guía al a siento delantero. Cuando ella comienza a llorar la mamá la abraza. Si el llanto continúa la mamá la abraza más fuerte. El llanto cesará a no ser que la niña tenga algún dolor físico antes que la mamá la abrazara. Si el niño está lo suficientemente grande para entender, el padre/ madre debe decir: -“Enséñame qué es lo correcto”.

Para Irse a la Cama

Logre que el joven hable acerca de lo que disfrutó durante el día. Hacer que reflexione acerca de algo bueno, logrará que el niño vaya a la cama con un estado de ánimo placentero, además logre que el joven hable mientras este acostado, porque se necesitara más esfuerzo si está sentado o de pie, luego que el niño termine, háblele o léale en un volumen suave. Ejercitar el esfuerzo al hablar y luego relajarse al escuchar provoca el sueño.

La Limpieza

Para hacer que su niño de tres años recoja los juguetes, realice un juego de la actividad. Ponga música y baile.

Recoja un objetoydiga: -“¿Dónde va este?” O diga algo como: -“Túrecoges algo pequeño y yo recojo algo grande”. O haga un desfile y recoja algún juguete y marche hasta el estante donde ubicarlo. O recoja los objetos rojos y pídale al niño que encuentre los objetos de otro color para guardarlos o decirle: -“¿Cuántos podemos recoger antes que termine la música?”

En realidad, cualquier cosa tonta que a usted se le pueda ocurrir puede motivar a un niño(a) de tres años. Una vez que la habitación esté lista y ordenada, entonces valore el éxito haciéndole al menor una pregunta reflexiva. ¡Miren este bello cuarto! ¿Cómo se siente haber realizado este esfuerzo?

Para Vestirse

Lograr que un niño se vista puede convertirse en un verdadero desafío para muchos padres como lo describe la siguiente comunicación que me enviaron:

> Tengo problemas a la hora de vestir a mi hijo de cinco años. Frecuentemente le toma mucho tiempo para vestirse en las mañanas, le damos 20 minutos, que sabemos es mucho tiempo porque cuando él está motivado lo hace en 3 minutos, aún así 20 minutos después, el solo está a medio vestir mientras se distrae con los juguetes, los libros,

una llave que gotea, una hormiga en el piso o cualquier otra cosa. Este comportamiento hace que mi esposo llegue tarde al trabajo todas las mañanas. Hemos tratado de quitarle de su alcance, el juguete, el libro, pero no podemos quitarle el mundo.

Cuando he conversado con él para buscar una solución todo lo que él dice es no sé o sugiere una solución no racional como que yo le recuerde la hora a cada minuto (¡Ya lo estoy haciendo y no ha dado resultado alguno!). Él incluso me ha sugerido que le grite y me pidió que le permitiera tomar su desayuno antes de vestirse, pero eso tampoco ayudó. El tomó su desayuno antes de vestirse y después perdió el tiempo. Le he dicho que este comportamiento está en el Nivel B y al comportarse así, pide que lo controlemos. Su respuesta es que él quiere que lo controlemos, ¿y ahora qué? ¿Cómo logro que alguien *qui*era pasar más allá del Nivel B?

Mi respuesta a esa madre fue la siguiente:

Como usted indicó, la actuación continua en el Nivel B indica la necesidad del uso de la autoridad. Como ya usted le ha explicado a su hijo, enfatizar que él no se viste indica que el no está actuando de una manera madura y que usted tiene que dirigirlo hasta que el pueda subir por sí mismo a un nivel más alto. Hágale saber que usted sabe que él es capaz de hacerlo solo. Sin embargo, como madre, debe ser consistente en la manera en que se relaciona conél. A no ser que tome la responsabilidad de actuar de acuerdo con su edad, usted tendrá que enseñarlo a vestirse como si tuviera tres o cuatro años. Esto significa que usted lo guiará en todos los pasos como si fuera un niño mucho más pequeño. Pero también usted deberá tratarlo de otras maneras como usar una silla alta y jugar con él en la cuna como hacen los niños más pequeños. Permítale un día para que piense cómo quiere ser tratado y entonces siga con su decisión. (Los psicólogos se refieren a esta opción como paradójica en tanto la opción que se ofrece no es la que el cliente piensa que el niño elegirá).

Los Problemas a la hora de las Comidas

Lograr que los niños coman como adultos es con frecuencia frustrante. Esta interrogante me fue enviada:

Mi nieta de cuatro años crea todo un problema a la hora del almuerzo y

la cena. Apreciaríamos sus sugerencias al respecto.

Respondí:

> Los horarios de comida deben ser una experiencia placentera, pero con frecuencia con niños de preescolar sucede lo contrario. Estas son mis recomendaciones:
>
> • “No permita que coma nada entre las comidas”.
>
> • “Sirva las porciones pequeñas”.
>
> • “Programe el tiempo de la cocina para 10 minutos. Mientras usted esté allí con ella no la obligue a comer nada. El marcador del tiempo lo hará por usted. Si ella termina antes que terminen los 10 minutos, reconózcala por eso, si no, aléjela de la mesa y comuníquele que puede comer en la próxima comida. Ella no pasará hambre y estará lista para comer en la próxima ocasión.
>
> • “Repita el procedimiento si es necesario.”

Sea Creativo

Cada mañana, a la hora de ir a la escuela, Jared se apuraba en salir y dejaba la habitación toda regada con sus ropas por el piso. Su mamá dudaba si llamarlo para que regresara y recogiera la ropa (y sentirse culpable después de que llegara tarde a la escuela) o enojarse e irritarse cuando regresaba (y sentirse mal pues parecía inútil enojarse tanto).

Un día, la mamá ayudó a Jared a que saliera temprano para la escuela a tiempo con una cálida sonrisa y un feliz adiós. Entonces ella entró a la habitación, tomó unos pantalones del suelo y los colgó de la lámpara del techo. Salió de la habitación y cerró la puerta, cuando el niño retornó a la casa, gritó: -“¡Hey!, ¿Qué hacen mis pantalones colgando de la lámpara del techo?”

La mamá respondió alegremente: -“Estaban en el piso, los colgué de la lámpara”. Jared, aturdido dijo: -“Bueno, ¿y eso qué significa?”, la mamá respondió: -“No significa nada”. Una semana después el chico le repetía a sus amigos: -“¡No creerán que mi mamá me colgó los pantalones en la lámpara del techo!” Más tarde cuando su mamá se asomó a la puerta de la habitación para que el chico supiera qué hora era, el chico le dijo en voz alta: -“no te preocupes, yo los cuelgo”. De más está decir que su mamá sonrió mientras pensaba: ¡Qué gran chico!

Los Hermanos Que Quieren Atención Inmediata

Los jóvenes son impetuosos, ellos quieren tener una respuesta inmediatamente. Un niño quiere una cosa y otro quiere otra. Ellos tratan de ponerlo entre la espada y la pared, diga su respuesta habitual: -“Si ustedes necesitan saber ahora, la respuesta es ¡todavía no!”. Pero si puedo pensarlo por un momento pudiera considerar decir que sí. La respuesta usual de ellos será algo así como: -“Tómate todo el tiempo que necesites”.

Reducir los Niveles de Ruido

Como siempre, ser proactivo al enseñar un procedimiento es con frecuencia el método más eficaz como se indica más adelante:

> Con mi niño de cinco años, hago lo que sugirió el Dr. Marshall. Le hablo muy suavemente y le digo: -“Si me puedes oír, tócate tu nariz, si me puedes oír, tócate tus orejas y así sucesivamente”. Después de un minuto, él comprende cómo hacerlo.

Aquí se muestra una técnica que usted puede usar para comunicar los niveles aceptables de ruido:

> Nivel *0 – El silen*cio: Alce su dedo pulgar y su índice para formar un cero.
>
> Nivel *1 – El susu*rro: Alce su dedo índice.
>
> Nivel *2 – Hab*lar con el volumen de una conversación normal: Alce dos dedos.
>
> Nivel *3 – El ju*ego, como el volumen que se existe afuera en un juego. (No se necesita información visual)

Eliminar el Efecto de las Recompensas

Muchos padres y maestros creen que es necesario otorgar premios o recompensas a los jóvenes por hacer lo correcto y que es un empeño difícil detener esta práctica.

Me preguntaron en una ocasión:

> -“¿Cómo logro cambiar que mi hijo de cinco años siempre espere recompensas? Él arregla su cama, organiza todos sus zapatos, cuelga su ropa, todo sin que se le pida, entonces corre a mí con su carita sonriente y me dice: -Ahora, ¿Puedes darme algo?” -“Oh, mi pequeño,

> ¿habré convertido tu manera de ser responsable en una técnica para pedir recompensas? Si entonces le digo que no, acabo con su intento de hacer lo correcto.

Mi respuesta al padre fue:

> Explíquele que hay cosas que una familia hace para hacer la vida más organizada y fluida. Cuando el haya terminado una tarea doméstica, ayúdele a entender que él es un miembro del equipo de la familia y que ha contribuido al bienestar de ésta. Dígale: -"¡Es maravilloso que hayas hecho tu propia cama! ¿Cómo te sientes ahora que lo hiciste solito?" ¿No te sientes orgulloso de haber ayudado a la familia a hacer tus propios deberes para que mamá no tenga que hacerlos por ti?"

Acá sigue una linda historia acerca de las recompensas en un salón de clases:

> Enseño en primer grado y a veces lograr que los niños recuerden sus carpetas y que le saquen punta a los lápices es toda una tarea. Usualmente comienzo el año recordándoles, sermoneándolos y finalmente resignándome. A ELLOS no les interesa si tienen una carpeta o un lápiz. Soy la única que parece molestarse. Por eso puse una pegatina en sus carpetas y les ofrecí pegatinas y viajes a la caja del tesoro si venían preparados. Yo SÉ que no ayuda y me molesta cada día como malgasto el tiempo en esta actividad, pero al menos ellos tienen los lápices cuando comenzamos a trabajar.
>
> Un día estaba monitoreando el trabajo de los niños y le comenté a uno de ellos acerca de su lápiz que estaba muy pequeño y sin punta. El dijo que eso era todo lo que él tenía, pero en la cajita de sus lápices, tenía tres lápices nuevos con la punta afilada, le pregunté sobre esos y me dijo : esos son mis lápices afilados, yo no uso esos, esos son sólo para obtener las pegatinas. Me tomó un año darme cuenta que este niño había usado los mismos lápices afilados TODOS LOS DÍAS para obtener una pegatina, pero nunca los utilizó para escribir. ¡Hay tanto que transferir de la motivación externa a la interna!

LOS JÓVENES DE MAYOR EDAD

Enfóquese en el objetivo de ser padres y madres que es lograr que los hijos sean independientes cuando lleguen a los 13 o 14 años. Usted debe practicar *decirles* qué hacer. Por supuesto que aún ellos necesitan una guía, pero debe lograrse con

la perseverancia y no con la obligación. Los adolescentes quieren cortarse el cordón umbilical, pero al mismo tiempo, ellos aún quieren seguridad. Esto es un desafío para ambos, el adolescente y el padre. Poner en práctica los tres métodos es una manera eficaz de evitar la trampa que los adolescentes sin saberlo crean para los padres quienes se debaten entre darles alas y mantenerlos en el nido. La belleza de aplicar los tres métodos es que usted no necesita elegir castigo o recompensa, usted no necesita alienarse, simplemente hacer preguntas para que se produzca la reflexión.

Como me dijo un padre : -"*Primeramente pasé la mayor parte del tiempo entrenándome a mí mismo, eliminando las viejas preguntas acusatorias y que juzgan y cambiándolas por las que provocan respuestas consideradas y honestas.*

Los Adolescentes y el Lavado de los Platos Después de la Cena

Lograr que los adolescentes frieguen la losa después de las comidas es un verdadero desafío para muchos adultos. Acá sigue una pregunta que me hicieron:

> -"Anoche pedí a mi hija de 14 años que me ayudara a sacar los platos del lavaplatos y poner otros platos sucios. Ella dijo que lo haría, pero que además tenía su propio horario para hacerlo. Ella dijo que lo haría en cinco minutos y continuó viendo la televisión. Para entonces ya le había pedido ayuda cuatro o cinco veces. De repente producto de la fatiga y la irritación (soy diabética y a veces me expreso de esta manera por el cansancio) le grité que necesitaba que lo hiciera ahora. ¡Ella me gritó a mí también!
>
> Luego de reflexionar, pensé que quizás pude haberlo hecho de manera más calmada, pero soy incapaz de inculcar tanto a mi hija como a mi esposo que necesito ayuda en los quehaceres de la casa pues no puedo manejar el estrés. Le expliqué esta necesidad a los dos con mucha calma y ellos me escucharon, pero cuando llega la acción todos perdemos la calma, apreciaría cualquier percepción que usted pueda brindarme de mi situación y cualquier consejo para manejar esta situación".

Mi respuesta fue:

> Primero, necesito referirme a perder el control (o convertirse en una persona secuestrada emocionalmente). Revise el ejemplo de las señales del tránsito en el Capítulo 7. Practique la técnica de controlar el impulso visualizando una luz del tránsito con la roja arri*ba*

*(deténgase y respire profundamen*te), amarillo en el medi*o (Piense acerca de sus opcion*es) y la verde aba*jo (Proceda con su opci*ón). Practique varias veces al día, entonces cuando surja una situación en la que usted se vea como secuestrada emocionalmente las conexiones neuronales para evitar que suceda estarán parcialmente establecidas. Mientras más usted practique esto, más fácil será para usted no "perder el control".

Pregúntele a su hija qué sugiere ella. Esté dispuesta a escuchar sus ideas, si usted puede vivir con sus sugerencias intente aplicarlas. Recuerde que la clave para cambiar el comportamiento de alguien con frecuencia comienza con un cambio en nosotros mismos. Asumiendo que usted compre la cena, prepare la comida, la sirva y friegue todo después de la cena, los otros miembros de la familia pueden compartir algo de lo que usted hace. Lo siguiente pudiera ser difícil para usted pero ofrézcalo de todos modos, infórmele a los otros que usted continuará comprando, preparando y sirviendo la comida, pero usted solo lavará su plato, tenga una discusión familiar que explique el procedimiento que usted ha establecido, claro, otro enfoque *es moti*var en qué parte de la comida quieren participar los otros miembros además de comer.

Resolver los Conflictos entre Dos Adolescentes

Los conflictos entre adolescentes son inevitables.

La siguiente situación me fue enviada:

> Tengo dos hijos, uno de 13 y otro de 15 años, ellos se pelean todo el tiempo y no es solo un puñetazo por aquí y un empujón por allá sino que a veces llega a convertirse en una batalla campal. Mi hijo mayor me dice que favorezco al menor, trato de ser justa, a mi hijo mayor le gusta provocar, provocar y provocar al menor. Mi hijo menor tiene un temperamento explosivo, él simplemente no puede ignorar la provocación y trata de desquitarse. Cuando me cuentan cómo empezó la pelea ambos tienen historias diferentes. ¿A quién le creo? ¿Cómo puedo hacer para detener estas peleas? ¿Cómo hacer para que me respeten de nuevo? El estrés de estas peleas diarias me está afectando la salud, esto tampoco puede ser bueno para ellos.

Le sugerí que la próxima vez que ocurriera, debería hacer que cada uno de ellos escribiera su versión de cómo empezó la pelea y también una solución para

evitar que ocurriera de nuevo. *Las reglas son que cada hermano solo podía decir lo que el haría o no haría en el futuro,* luego que usted lea esta pequeña tarea, que los hermanos lean la de cada uno en voz alta sin que se permitan interrupciones, esto ayudará a entender el punto de vista y los sentimientos hacia el otro. Los hermanos no se irán hasta que lleguen a un acuerdo para evitar un incidente futuro.

Entonces motive en ellos un procedimiento o consecuencia si incumplen lo que *ellos* han decidido.

En lo que concierne al respeto por usted, informe a los chicos que ellos disminuyen el respeto por ellos mismos cuando le faltan el respeto a sus deseos. De ninguna manera les diga entonces qué hacer o qué no hacer, simplemente pregúnteles: -"¿Qué haría una persona responsable en esta situación? ¿Qué eliges hacer la próxima vez?"

La Hora de Llegada a Casa

Aunque algunos padres no sienten la necesidad de establecer una hora en que los jóvenes regresen a casa, otros piensan que s una necesidad, la siguiente carta que recibí, puede ayudar:

> Su enfoque me ha ayudado a ser aún más humano con mis hijos. También aprecio lo que ha logrado para mi vida personal, mis adolescentes inteligentes aprenden rápido, realmente nos ha ayudado a atenuar situaciones difíciles, me ha convertido en una mejor mamá guiando a mi hija a tomar mejores opciones, por ejemplo cuando empezó a salir con su novio ella quería saber cuáles eran las reglas (todos los padres de sus amigos ordenaban un grupo de reglas para salir). Le pregunté qué tipo de reglas ella pensaba que necesitaban los adolescentes, le pregunté: -"¿Qué más?" Hasta que mencionó las que eran importantes para nosotros. Le pregunté qué problemas ella se podía encontrar y cómo ella pensaba que podía resolverlos.
>
> Finalmente me preguntó: -"¿Mamá, a qué hora debo llegar a casa?" Le pregunté cuál sería a su juicio una hora razonable, y ¡qué sorpresa! Ella me dijo una hora que era una hora MÁS TEMPRANO de lo que yo hubiese establecido. La mejor parte fue que ella estableció la hora de llegada. Mientras pasaba el tiempo y ella llegaba a tiempo a la hora establecida, yo se lo aumentaba en 30 minutos hasta que llegó a la hora que yo normalmente elegí. Ella sólo ha llegado 10 minutos tarde en dos ocasiones y en ambas llamó 10 minutos antes para avisarme.

He notado que viene a mí más frecuentemente a pedirme consejos ya que he comenzado a hacer preguntas reflexivas y a ella no parece importarle cuando le pregunto ¿quién?, ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo?, etc. acerca de las cosas que ella quiere hacer.

Irse a la Cama

Para el crecimiento óptimo, los cuerpos jóvenes necesitan una buena nutrición, ejercicios y dormir lo suficiente. A veces este último requisito se vuelve el más desafiante.

Esta nueva forma de pensamiento ha hecho la hora de dormir la más tranquila de nuestra casa, de mis tres chicos, tengo a dos aún en la casa, uno tiene 16 y nació como un adulto, nunca hemos tenido que estimularlo a ser responsable, básicamente él nació siéndolo. El hace un buen trabajo en buscar todo lo que necesita sin ningún recordatorio de los adultos y hace nuestras vidas fáciles en ese sentido. Por el contrario, mi hijo menor de 13 años es exactamente lo contrario. El me brinda muchas oportunidades para usar el sistema.

En nuestra casa siempre hemos tenido un horario establecido para ir a la cama decidido por un adulto hasta que cada niño tenga la edad de séptimo grado, al parecer sobre esa edad ellos comienzan a querer más independencia y también parecen ser lo suficientemente crecidos para decidir su propia hora de irse a la cama. Mis hijos mayores adoptaron esta rutina con facilidad. Ocasionalmente ellos se quedaban despiertos hasta tarde, pero por la experiencia, ellos llegaron a la conclusión que se sentían mejor si se acostaban a una hora razonable; por ello, la hora de dormir nunca fue un problema para ellos. Sin embargo, mi hijo menor no parece aprender tan rápido de las experiencias como sus hermanos. El inconveniente generado por su propia falta de responsabilidad y autodisciplina no parece molestarlo en lo más mínimo. Por ejemplo, frecuentemente él no tiene ropa que ponerse pues la deja por todas partes y no sé cuantas veces se ha quedado fuera de la casa sin llave después de la escuela pues raramente se acuerda de poner la llave en el escondite después de usarla. Hace una semana al terminar la escuela el tuvo que retirar casi los ahorros de toda su vida para pagar un libro de estudios sociales que había perdido por su descuido. Éste era solamente uno de varios libros de texto que de alguna manera perdió durante el año. Fiel a su estilo, él estaba muy

feliz de usar este dinero, no estaba molesto en lo más mínimo. Su filosofía general de la vida parece ser: “Lo que fácil llega, fácil se va”. El nunca tendrá ulcera (como un aparte, él nunca se imaginaría que cuando entró a la oficina de la escuela a pagar su elevada deuda, se encontró a la profesora de Inglés quien le dijo que se había quedado un libro de Estudios Sociales en su aula y como ella no sabía de quién era el libro, el podía revisar si era suyo. Por supuesto que era el suyo, al final no tuvo que pagar sus 65 dólares. ¡Diantres! Aquí también hay otra gran oportunidad de aprendizaje, él tiene este tipo de suerte todo el tiempo)

Nunca pareció darse cuenta que si vas a la cama tarde en la noche, levantarse temprano para las prácticas o para la escuela no es nada agradable (ni para él ni para mí) Por eso mientras cambiamos al horario de verano y las noches se hacen más cortas, el se torna más cansado y más terco (sin mencionar lo terca que me estaba volviendo).

Mi reacción automática, (una acción que simplemente tomaba una y otra vez) era molestarlo hasta que fuera a la cama al tratar de convencerlo de la necesidad del sueño. Mientras más le sugería, lo regañaba y le recordaba irse a la cama, más insistente se volvía que él NO ESTABA cansado y por eso no necesitaba irse a la cama. Luego de un tiempo me di cuenta que teníamos funcionando un sistema bastante ineficaz. Por eso me tomé el tiempo de pensarlo. Hmmm, ¿qué haría Marv? Estaba segura que me preguntaría:

-“¿Estás empleando los tres métodos de mantener una actitud positiva, la opción y la reflexión?”

-“Para nada”. ¡Tendría que responderle!

1. Ir a la cama se estaba convirtiendo en un ritual muy negativo entre nosotros dos. Yo estaba enojada y frustrada y él no cooperaba y me desafiaba.

2. El sentía que como él debía ser capaz de elegir el horario de irse a la cama, yo no debía tratar de quitarle su elección (estaba en lo correcto, yo estaba tratando de quitarle su elección en este asunto porque a mi juicio, él no estaba tomando la mejor opción, por eso yo tenía que tomar la decisión por él) Mientras menos opciones él sentía que tenia y mientras más yo sentí que estaba tratando de imponer la hora para ir a la cama (que lo estaba haciendo) más resistente y menos cooperativo él se volvía. ¡Todo parecía ir de mal en peor como en una espiral inversa!

3. En lugar de hacerle preguntas que lo llevaran a reflexionar, le decía lo que yo pensaba que él debía hacer. Él lo sentía como una obligación (y por supuesto era eso) aunque mis intenciones eran buenas, solo quería ayudar a que se sintiera más descansado en la mañana. Mi método era ineficaz.

Además de no emplear para nada los tres métodos, me di cuenta que no estaba siendo proactiva, en su lugar siempre esperaba hasta tarde en la noche para tratar con esta situación. Al molestarme con el hecho que él no se había ido a la cama cuando pensaba que debía haberlo hecho. Por eso desde ese momento era bastante obvio lo que seguía.

Comencé a actuar activamente al atacar este asunto antes que se hiciera un GRAN problema tratando de eliminar el sentimiento negativo a la hora de dormir asegurándome que mi hijo sintiera que tenía una opción real en términos de cuando irse a la cama y hacerle preguntas que lo hicieran pensar en los beneficios de estar bien descansado.

Las cosas han mejorado muchísimo y fue bien sencillo, cada noche aún temprano antes de que mi hijo y yo estemos cansados y cuando falta para ir a la cama, simplemente comienzo a hacerle una o dos preguntas indiferentes como: -"¿Mañana en la mañana no tienes una práctica de baloncesto?" "¿A qué hora tienes que levantarte?" Y unos minutos después: -"¿a qué hora piensas que debes ir a la cama para que estés bien descansado mañana? No siempre, pero con frecuencia él me dijo la misma hora en la que yo estaba pensando como una buena opción y no siempre, pero con frecuencia, él solito se metería a la cama sin esperar a que yo se lo dijera. Los tres métodos realmente funcionan. ¡El desafío es acordarse de usarlas!

Robar/Pedir Prestado

Algunos padres tienen problemas más difíciles con los adolescentes que otros padres. Es vital entender que *usted no es responsable por el comportamiento de sus hijos, su comportamiento es de ellos, no suyo, y ellos son responsables por su propio comportamiento*. ¡Sí! Usted influye en ellos con su ejemplo y sus relaciones con ellos, así como muchos otros factores. Sin embargo, existen muchas influencias sobre los jóvenes de las cuales usted no tiene control.

Recibí la siguiente solicitud de ayuda:

> Esta es una situación embarazosa para mí. Tengo un problema inusual del que nunca había oído hablar con mi hijo. El tiene 15 años y ha estado robando mi ropa, la de su hermana y cortándola en pedacitos

con las tijeras o haciendo tiritas de nuestra ropa interior. Lo hemos llevado a ver a un terapeuta de Psiquiatría sin que se solucione este problema. Él parece hacer esto sin ningún aviso o razón, no lo puedo relacionar con sentimientos de enojo hacia nosotros, aunque él pudiera no expresar su ira, parece un acto de enojo. Él no habla mucho para expresar sus emociones.

Le he pedido que gane su dinero y que nos compre la ropa que nos ha destruido, pero eso no ha impedido que lo haga de nuevo. ¿Existe algo que me pueda sugerir?

Respondí que las situaciones fuera de lo común ocurren con frecuencia con la juventud de hoy. Comience por detener completamente todas las formas de coacción. Converse con su hijo y dígale que cuando se sienta presionado por usted se lo haga saber para que usted esté al tanto, pero mantenga sus estándares cuando él haga algo inaceptable. Simplemente dígalo en un a voz calmada y con el cuerpo relajado: -"Esto no es aceptable, ¿qué sugieres que hagamos al respecto?" Note que en lugar de imponer una consecuencia, usted está *motivando* una. También enfóquese en un procedimiento que él pueda usar cuando tenga la urgencia nuevamente. Si él dice: -"No sé", responda con: -"¿Qué pensaría de esto una persona extraordinaria?" Si aún no tiene éxito, invítelo a compartir con uno de sus amigos o un consejero lo que él hizo y sugiérale que ellos pudieran asistirlo a llegar a un procedimiento que pueda ayudarlo.

El no querrá incluirla en esto, pero usted ha reforzado la idea que solo el establecer y practicar un procedimiento que podrá redirigir sus impulsos.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

La comprensión de las diferencias de género ayuda en la solución de los problemas.

Las disputas entre hermanos se solucionan mejor por los participantes que por los padres.

Otorgar mensualidades dirigidas al manejo de las finanzas no debe confundirse con los quehaceres.

Los padres siempre están enseñando por el simple hecho de dar el ejemplo a los niños.

Hacer que un joven vaya a la cama, limpie, se vista, coma, reduzca los niveles

de ruido y otros desafíos se solucionan sin estrés cuando los padres establecen procedimientos y provocan las consecuencias en lugar de obligar y controlar.

Nadie puede cambiar a otra persona, las personas son de la manera que son y si usted quiere cambiar a alguien más, el cambio siempre comienza por usted mismo (a), lo que usted hará de manera diferente.

PARTE III
Asistencia Adicional

Resumen y Conclusión

Siempre tenemos influencia en los niños por lo que decimos y hacemos. Siempre estamos dando el ejemplo.

RESUMEN

Compartir los niveles de desarrollo de la jerarquía con el énfasis en la diferencia entre la motivación interna y externa (la diferencia entre los Niveles C y D) es una manera simple de promover el comportamiento responsable. La razón es que los jóvenes aprenden la diferencia entre hacer algo para complacer a los otros (motivación externa) y hacerlo porque es lo correcto (motivación interna).

El Capítulo 7 ofrece sugerencias adicionales y ejemplos que incrementan la responsabilidad social y personal. Las sugerencias en el Capítulo 8 que tienen que ver con el incremento de la eficacia y el mejoramiento de las relaciones ayudan a promover los comportamientos deseados en los otros. El capítulo analiza las preguntas en las tres secciones. La primera sección se aplica a los niños de todas las edades. La segunda a los niños pequeños de preescolar y aquellos en edad de primaria. La tercera se aplica para los jóvenes de más edad.

CONCLUSIÓN

La naturaleza de la infancia ha cambiado dramáticamente en las últimas generaciones. Los jóvenes pasan más tiempo frente al televisor, una actividad pasiva que le roba tiempo al juego y a la imaginación. Se pasan horas frente a la computadora, este tipo de actividades que dependen de la tecnología, con frecuencia son actividades solitarias en que las personas participan sin compañía. Aprender acerca de las habilidades en las relaciones personales y desarrollar las inteligencias sociales se ha ignorado grandemente.

A diferencia de las generaciones anteriores, los jóvenes de hoy son más independientes, más ansiosos, más impulsivos, más destructores y más desobedientes, para muchos padres la juventud de hoy parece ser un verdadero dolor de cabeza.

Aunque los jóvenes de hoy son diferentes no son peores. La generación actual no es como ninguna otra en la historia, “nuevas características” como hacer varias cosas a la vez (realmente es el cambio de atención), las habilidades de la comprensión de la tecnología y las “redes sociales” sin la comunicación en persona, cara a cara no fue lo que vivieron las generaciones anteriores. Los jóvenes de hoy creen que su papel es tan importante como el papel de otro cualquiera, que ellos son iguales a cualquiera y que ellos suponen que las cosas se les deben justificar o explicar. Especialmente los adolescentes, si ellos sienten que *tienen* que hacer algo, ellos no quieren hacerlo. Las generaciones de ahora están más aptas para retirarse si no existe el desafío o la satisfacción en una actividad.

No podemos hacer que los niños vivan lo que nosotros hemos experimentado en nuestros años de juventud. Sin embargo, necesitamos promover esos valores básicos que atesoramos como la responsabilidad, la integridad y la perseverancia en maneras que ellos entiendan y que se ajuste a su naturaleza, su medio y sus experiencias.

Debe quedar claro que por mucho que lo deseemos, la sociedad nunca regresará al pasado. Debe aclararse también que los enfoques tradicionales de la obligación, la fuerza y la dominación son ineficaces con muchos jóvenes de hoy.

La próxima sección “Parte IV” describe los enfoques tradicionales. Los capítulos explican como las recompensas, la imposición de castigos y el decirle a los jóvenes qué hacer son menos eficaces que los enfoques descritos en los capítulos anteriores.

PARTE IV

Incorrecciones de la Crianza

Recompensar el Comportamien to Esperado

Imponer Castigos

Decir lo que se Debe Hacer

INTRODUCCIÓN

Las Incorrecciones de la Crianza

Si la disciplina es estresante o no tiene éxito, los enfoques externos pudieran ser el problema.

Los enfoques tradicionales usan motivadores *externos* en los intentos de cambiar el comportamiento. Ellos se van encaminados a obtener la obediencia y la sumisión. Estas aproximaciones se enfocan en decirles a los jóvenes qué hacer, recompensarlos si hacen lo que se espera de ellos o amenazarlos y castigarlos si no lo hacen. Desde el punto de vista del joven la s recompensas o castigos con frecuencia se perciben como injustas, un sentimiento válido. Es casi imposible premiar y castigar en una manera coherente y justa. Lo que es justo para uno, a veces se percibe como injusto para otro. Un descuido adicional de apuntar a la obediencia sucede claramente cuando los jóvenes crecen y pasan menos tiempo bajo la supervisión directa de los padres, ellos cada vez más, harán lo que *ellos quieren*.

El testimonio siguiente ilustra esta id*e*a:

> Nuestro hijo comenzó a tener dificultades en la escuela en los grados intermedios (de cuarto grado hacia adelante) El tenía problemas de atención y de control de los impulsos. Queríamos encontrar soluciones y por eso trabajamos muy duro para apoyar a la escuela. Pensando que veríamos grandes cambios, hicimos lo que los maestros y el director sugirieron, nos enorgullecíamos de ser coherentes y darle seguimiento. Aunque ya no estoy orgulloso de eso, tengo que decirle que a medida que ocurrían los incidentes en la escuela, imponíamos consecuencias, amenazábamos con el retiro de las actividades, castigá-bamos y ofrecíamos recompensas.
>
> Sin embargo, las cosas no mejoraron, aún más frustrante, la relación maravillosa y cercana que teníamos con nuestro hijo se estaba

destruyendo. Esta táctica, más se alejaba de nosotros. Nuestro niño feliz, amoroso y de trato agradable, se volvía cada vez más enojado y frustrado: ya no nos veía como parte de su equipo.

Una vez que comenzamos a utilizar *el Sistema de Promover la Responsabili*dad la situación mejoró. Cuando ocurrían los incidentes teníamos un acercamiento positivo para analizarlos. Nuestra relación con nuestro hijo se curó y pudimos apoyarlo realmente en el enfrentamiento de los desafíos que se le venían encima. El sistema nos devolvió nuestra relación cercana y de amor con nuestro hijo.

Como usted puede ver en esta experiencia, el enfoque externo de obligar a los niños a que se comporten de manera apropiada al usar los castigos y las recompensas requiere un precio muy alto. Aunque la *teoría* parece posible y eficaz, en la práctica los manipuladores externos son contraproducentes al aumentar el estrés y disminuir las buenas relaciones.

El enfoque tradicional basado en la creencia que la motivaci*ón exte*rna, la motivación que viene de alguien o algo fuera de uno mismo *causará* que la persona corrija o cambie el comportamiento es un mito. Las tácticas externas son varias formas de manipulación, presión y coacción. Ellas varían de “duro” a “suave”. Un enfoque “suave” busca la obediencia al sobornar a los niños con recompensas. Un enfoque “duro” pudiera parecer como el de un sargento instructor. Cuando un niño actúa irresponsablemente, el padre busca alterar el comportamiento del niño al imponer una consecuencia que a veces es dolorosa o desagradable, esperando que la incomodidad evite que el niño repita el hecho negativo. Los padres que dependen de los castigos o las recompensas se limitan a sí mismos y a sus hijos con esos métodos simples e ineficaces. La manipulación no es duradera. La obligación, en particular, *nunca* estimula a que el joven *quiera* hacer lo que el adulto desea.

Un enfoque de obligación nunca es feliz, pudiera ser satisfactorio temporalmente para quien impone el castigo; sin embargo, tiene un efecto poco duradero en la persona que se obliga. Es algo quese le hace *a* otra persona, a diferencia de la colaboración donde se trabaja *con* otra persona. Nada que sea impuesto dura mucho, porque la persona no tiene ningún sentido de pertenencia en eso. Si estos enfoques motivacionales externos fueran eficaces, los comportamientos inaceptables fueran una simple nota al pie de página para los padres en lugar de ser una causa fundamental de estrés.

La ironía de la usar la obligación/coacción es que mientras más se usa en intentar controlar a los demás, menos influencia real ejerce sobre ellos.

Claramente, la coacción hace crecer el resentimiento. Además, si los niños se comportaran bien porque son obligados a hacerlo, los padres no han tenido un éxito real. La responsabilidad real significa comportarse adecuadamente porque las personas *quieren* y no porque *tienen* que hacerlo.

Aquí está la paradoja: Queremos ayudar a los jóvenes a ser disciplinados y responsables. Ambos rasgos requieren de la motivación *interna*. Aún así, las recompensas y los castigos son motivadores externos y *sitúan la responsabilidad en alguien más para provocar un cambio.*

Los tres capítulos siguientes describen los enfoques externos que como las historias que comparte este libro, no son tan exitosos como los enfoques internos de motivar a los jóvenes a cambiarse a sí mismos. El Capítulo 10 aborda el tema de recompensar a los jóvenes por los estándares de comportamiento deseado. El Capítulo 11 analiza de cerca la imposición de castigos a los jóvenes. El libro concluye con el Capítulo 12, el más común de los enfoques de ser padres, decirle a los niños qué deben hacer.

10

Recompensar el Comportamiento Esperado

La recompensa mayor no es lo que los jóvenes obtienen sino en lo que se convierten.

Los castigos y las recompensas son dos caras de la misma moneda de motivación. Las recompensas preguntan: -"¿Qué quieres que haga y que recibiré por hacerlo?" Los castigos preguntan: -"¿Qué quieres que haga y *qué me pasa si no lo hago*?" En ambos casos se hace el intento para manipular el comportamiento al hacer las cosas *a* los jóvenes en lugar de *con* los jóvenes. Cuando más estos enfoques solo producen la sumisión temporal y lo que es más importante, las bases de los dos métodos son las consecuencias. Las zanahorias no son más eficaces que la varas de pegar golpes para ayudar a los jóvenes a tomar opciones responsables y convertirse en adultos con moral y ética.

Como se indicó al principio, este libro es el resultado de numerosas solicitudes que me han hecho para escribir un libro, especialmente para los padres, basado en mi libro anterior *La Disciplina sin Estrés. Castigos o Recompensas: Cómo los Maestros y Padres Promueven la Responsabilidad y el Aprendizaje* ("Discipline without Stress. Punishments and Rewards: How Teachers and Parents Promote Responsibility & Learning"). El libro se ha utilizado en muchos cursos de universidades para aquellos que se han adentrado en la profesión de maestros. Sin embargo, muchas personas que comienzan la docencia, aún se les enseña que es esencial aumentar los enfoques motivacionales externos para aumentar el comportamiento responsable. Usted decide si usar tales enfoques eleva y da el control a los estudiantes para comportarse responsablemente.

La escuela primaria contrató a un maestro sustituto durante la ausencia

del maestro regular.

Luego de regresar del almuerzo, un alumno preguntó si los alumnos se habían ganado una estrella para ponerla en el tablero de noticias por la manera tan tranquila en que los estudiantes habían regresado al aula.

El maestro sustituto no entendió la solicitud y preguntó acerca del procedimiento.

Otro alumno explicó que cuando los estudiantes entran en silencio, el maestro pone una estrella en el tablero de noticias, cuando se llega a un cierto número de estrellas se le da a la clase una tarde libre, sin ningún trabajo que hacer.

El maestro sustituto preguntó: -"¿Pero, no deben ustedes entrar a clases en silencio para no molestar a los demás? ¿Por qué deben ganarse una estrella por hacer lo correcto?"

Los estudiantes se miraron unos a otros confundidos, finalmente uno explicó: -"Siempre obtenemos una recompensa, ¿por qué debemos hacerlo entonces?"

RAZONES DEL USO DE RECOMPENSAS PARA CAMBIAR EL COMPORTAMIENTO

Premiar a los jóvenes por los estándares esperados de comportamiento es contraproducente para promover la responsabilidad. Aún así, muchos padres y maestros utilizan las recompensas. Exploremos algunas de las razones.

Las recompensas ofrecen una manera atractiva y rápida de crear la obediencia. Pedirle a un niño que haga algo para obtener una recompensa es una manera de manipular el comportamiento a corto plazo. Por ejemplo, prometer: -"Si te sientas tranquilo(a) aquí, mamá te comprará helado después", con frecuencia produce el resultado deseado. Cuando un niño decide de pronto comportarse bien, las recompensas pueden parecer muy eficaces, los caramelos, los juegos y las películas, todos pueden usarse para manipular a los jóvenes hacia el buen comportamiento, pero considere cuánto dura el efecto. La respuesta: sólo hasta que se acabe el helado, se coma el caramelo, se juegue el juego o finalice la película. Las actitudes y el compromiso permanecen intactas.

Otra razón por la que las recompensas se utilizan comúnmente es que las personas creen que la psicología del estímulo - respuesta es eficaz al cambiar el comportamiento humano. Este enfoque se basa en la teoría de que los seres humanos pueden motivarse y entrenarse como animales.

Steven Covey, en su lib*ro El 8vo Háb*ito (The 8th Habit) se refiere a esto

como La Técnica del Gran Asno, que se motiva con una zanahoria al frente (recompensa) y se maneja con una vara para pegarle desde atrás (miedo y castigo). Los seres humanos, a diferencia de los animales, tienen la habilidad cognitiva y el poder de elegir. Como destacó Covey: -"Usted no puede comprar el corazón, la mente o el espíritu de alguien".

Siguiendo esta línea de pensamiento, muchas personas han llegado a creer que la zanahoria y la vara son necesarias. Un maestro me contó acerca de un padre cuyo hijo estaba en su clase de séptimo grado. El padre insistía que su hijo necesitaba una nota positiva para traer a casa cuando *no hiciera* ruidos molestos en la clase. La creencia que un enfoque de estímulo-respuesta es necesario para cambiar el comportamiento no es única de este padre, prevalece entre muchos padres, maestros y profesionales de la educación. Los distritos escolares e incluso algunos estados de los EE.UU. han ordenado programas que se originaron con la ayuda a los estudiantes con necesidades especiales, porque como dice la teoría, estos estudiantes con discapacidades en el aprendizaje necesitan algo concreto, algo tangible, como una pegatina cuando hacen algo bueno. "Sorprender a los estudiantes haciendo algo bueno y recompensarlos por eso" ha dejado un número de estudiantes castigados porque ellos también hicieron "algo bueno" pero no obtuvieron la recompensa esperada. Este enfoque es una variación del enfoque antiguo de la modificación del comportamiento diseñado para reforzar el comportamiento deseado al usar recompensas. En el proceso de usar motivadores externos para la motivación, *la motivación intrínseca para el comportamiento responsable duradero se reduce*, como se ha probado repetidas veces.

Las personas asumen que un manipulador externo, como es una recompensa, causa que los jóvenes cambien, pero esto no es verdad; las personas cambian por una decisión de hacerlo, ningún sonido del timbre del Dr. Pavlov estimularía a un animal a beber si el animal no estuviera sediento. Además, Pavlov no era tonto, el usó perros en lugar de gatos, los que, como las personas, son mucho más independientes.

LAS RECOMPENSAS Y LA COMPENSACIÓN

Con frecuencia se confunden el premio con la compensación, la discusión es que las personas no trabajan a no ser que reciban un premio. Los salarios en el mercado del empleo son acuerdos contractuales de *compensación por el servicio*. No son sobornos para manipular el comportamiento. ¿Cuándo fue la última vez que usted vio su cheque y le agradeció a su jefe por la recompensa?

Por supuesto si la compensación no fuera satisfactoria, la persona pudiera optar por mirar hacia otro lado. Como una nota aparte, muchos estudios han arrojado que “el pago al merito” es un motivador pobre y bajo en la lista de prioridades del empleado, lo que es una razón fundamental que ellos raramente duran por un largo tiempo. El pago al mérito, por ejemplo, requiere competencia entre los empleados. *La colaboración entre los individuos* es más eficaz para las relaciones de eficiencia mejorada y para el estado de ánimo del empleado que *la competencia entre los individuos*. No debe confundirse con la competencia entre equipos.

Aunque de forma reducida la compensación por el trabajo puede afectar la motivación, lo contrario no es verdad, el aumento de la compensación no aumenta la motivación. Responder las siguientes preguntas puede evaluar al dinero como una fuerza motivacional: -“*¿Trabajaría más si le pagaran más?*” Y de forma similar, -“*¿Trabajaría más si le pagaran por ser padre o madre?*”

LAS RECOMPENSAS COMO INCENTIVOS

Las recompensas pueden servir como grandes incentivos, esto es verdadero en todas las situaciones, ya sea un vendedor que alcanza su meta, un trabajador a destajo que cobra según su producción, un estudiante esforzándose para obtener buenas notas o alguien que participa en un concurso. Sin embargo, si la recompensa por ganar el concurso es un crucero y usted es propenso a marearse en el mar, las posibilidades son que la recompensa no sea un gran incentivo para usted. El punto es simple: *Para que una recompensa funcione como un incentivo, la persona tiene que estar interesada en la recompensa*.

En la escuela, el incentivo de recibir buenas evaluaciones puede estimular a un estudiante a prestar atención en clases, concentrarse más, completar las tareas y hacer todo lo necesario para recibir esa recompens a. Pero las escuelas tienen un buen nú mero de estudiantes que *no* creen que recibir buenas notas es importante. Las buenas notas no están en su “mundo de calidad” para usar una frase del psiquiatra William Glasser. Dicho de forma más simple, una buena nota no es un incentivo para *ellos*. Esta verificación ayuda a los padres y a los maestros a entender la razón por la que algunos jóvenes no gastan sus energías en mejorar sus notas. Por supuesto, en lugar de las notas, *el aprendizaje* debe ser el incentivo. Jerome Bruner lo destacó en su clásico *El Proceso de la Educación* (The Process of Education) en el que nos dice: -“Idealmente, el interés en el material a aprender es el mejor estímulo para aprender en lugar de tales metas externas como las calificaciones o la ventaja competitiva posterior” y “la meta

debe ser ayudar a los estudiantes a experimentar el éxito y el fracaso no como premio y castigo, sino como información".

Si una buena calificación o alguna otra recompensa no son importantes para la persona, tiene poco valor como incentivo. Resumiendo, *las recompensas de cualquier tipo son incentivos eficaces solo si la persona está lo suficientemente interesada en trabajar para lograrlos*. La anécdota siguiente es un ejemplo vivido de esto, me la contó un director de escuela luego de una conferencia de la Asociación Nacional de Directores de Escuelas Primarias:

> El padre de un niño de quinto grado premiaba a su hijo con 5 dólares por cada calificación de "A" en la tarjeta de reportes del menor. Durante el primer período de evaluación, el niño recibió ocho "As" y 40 dólares de su papá.
>
> El segundo período evaluativo terminó en enero y la tarjeta de calificaciones llegó a la casa a principios de febrero. En esta ocasión, el padre estaba bastante molesto, las notas del niño habían bajado a solo una "A", dos "Bs" y el resto "Cs".
>
> En una reunión con el padre sugerí llamar al niño a la oficina a ver cuál era el problema. El niño entró, se sentó y comenzamos a conversar. Mi primera pregunta fue: -"¿cómo es eso que tus calificaciones han descendido tanto en este período de evaluación?" El niño respondió rápidamente: -"No necesitaba el dinero".
>
> En ese momento veía cómo el padre se hundía de vergüenza en la silla.

LAS RECOMPENSAS COMO RECONOCIMIENTOS

Las recompensas pueden servir como reconocimientos maravillosos, como maneras de felicitar y de cómo mostrar el aprecio. "El empleado del Mes", "El Padre del Año" y "El Actor Ganador del Oscar" son ejemplos de tales reconocimientos, vale la pena celebrarlos, pero note que estos se entregan *después* del comportamiento y no como sobornos antes como en: -"Haz esto y obtendrás aquello".

LAS RECOMPENSAS CAMBIAN LA MOTIVACIÓN

Las recompensas externas cambian la motivación como ilustra lo siguiente:

> Un señor mayor pasaba cada tarde cuidando su jardín en la esquina de su casa, un grupo de niños de 10 años comenzó a acosarlo mientras

regresaban de la escuela hacia sus casas. Después de unos días de oír sus burlas e insultos, el decidió actuar.

Al día siguiente cuando los niños doblaban la esquina y se aproximaban a su casa, él los encontró. El señor les dijo a los niños que él vivía solo y que disfrutaba la atención que ellos le daban. Para demostrar su aprecio les dijo que si continuaban les daría a cada uno un dólar al día siguiente. Contentos y excitados, los niños llegaron después de la escuela la tarde siguiente, ellos le gritaron al anciano con epítetos y burlas mientras él trabajaba en su jardín.

Cumpliendo su palabra, el hombre soltó sus herramientas de jardinería, caminó hacia los jóvenes y sacó un rollo de billetes de un dólar, y le dio a cada uno un dólar y los estimuló a que repitieran esto al día siguiente. El les dijo que le daría a cada uno 25 centavos por su esfuerzo. Y les dijo nuevamente que disfrutaba de su atención.

Regresaron al día siguiente y comenzaron a llamarlo con nombres descorteses y fueron muy irrespetuosos. El anciano bajó sus herramientas y caminó hacia ellos con un rollito de monedas de 25 centavos y pagó a aquellos que lo interrumpían con sus burlas. Les anunció que la próxima vez les daría un centavo por sus esfuerzos.

¿Piensa usted que los chicos regresaron?

El plan del astuto señor fue elegantemente simple, *al premiar a los chicos, el cambió su motivación* de acosarlo a él por el gusto de hacerlo con la motivación de obtener una recompensa. Tan pronto se acabó la recompensa, terminaron las burlas de los chicos.

Los estudios de investigación muestras consistentemente q*ue cuando la motivación en el Nivel D se refuerza repetidamente con el reconocimiento del tipo Nivel C, existe una probabilidad mayor que en el futuro, el nivel motivacional interno decaerá al Nivel C.* Por ejemplo, los estudios demuestran que los niños premiados o estimulados por demostrar cariño y un comportamiento cortés, exhibirán menos cariño y cortesía genuina en el futuro, y por supuesto, no es para nada la intención de los adultos de buena voluntad.

EL USO DE RECOMPENSAS PARA PROMOVER EL COMPORTAMIENTO RESPONSABLE

Cuando otorgamos recompensas a los jóvenes por un comportamiento adecuado, estamos enviando un mensaje falso. En el mundo fuera de la casa y de la

escuela, nadie recibe una recompensa por hacer lo correcto y lo que se esper a . No se d a n recompen s a s por pa gar las facturas a tiempo, o por hacer la fila de manera respetuosa.

Dar recompensas para estimular a los niños a que se comporten de la manera que *se espera en una sociedad civil*, le da la impresión a los jóvenes que mientras ellos crecen, la sociedad continuará premiándolos por tal comportamiento. Este no es el caso. ¿Cuándo fue la última vez que le hicieron un regalo por detenerse ante una luz roja?

Una preocupación fundamental que surge cuando se recompensa a las personas por el comportamiento responsable es que *el costo inevitablemente aumenta*. Aunque los caramelos pueden motivar a un niño de 5 años a que se comporte de manera apropiada, persuadir a un chico de 15 años costaría mucho más.

El mensaje oculto enviado cuando esperamos el estándar de comportamiento es que ser bueno por sí mismo no es suficiente razón. Otorgar regalos por el buen comportamiento les enseña a los niños que si ellos son buenos recibirán algo a cambio. Esto lleva a los jóvenes a darse cuenta que con el tiempo ser bueno puede negociarse o cambiarse y en un sentido muy amplio tiene valor comercial. Este tipo de actitud se refleja en comentarios como: -“Si yo soy bueno, ¿qué recibiré?” y “¿Qué hay para mí?”. *Cualquier tipo de desarrollo moral o de responsabilidad social no existe en este tipo de pensamiento*. Si un comportamiento es bueno o malo, correcto o incorrecto, justo o injusto, moral o inmoral, son valores que no se consideran. Ganar el premio se vuelve el incentivo apartando preguntas importantes como: -“¿Es esto bueno?” “¿Es algo responsable hacerlo?” Y “¿Es bueno para mí y considerado para los demás?” *Recompensar el comportamiento adecuado implica que tal comportamiento no vale la pena por sí mismo* y da un valor falso: -“Lo que hago debe ser bueno porque se me está recompensando por ello.”

Cuando otorgamos recompensas por el comportamiento esperado creamos el problema de la “*mentalidad de tener derecho a*”, tan común en la generación de jóvenes de hoy día. Les da un sentido falso de la seguridad, una burbuja que seguramente explotará cuando ellos estén solos en el mundo “real”.

Finalmente y quizás más importante, al emplear un enfoque de modificación del comportamiento de usar recompensas que los jóvenes valoran (Los caramelos, las pegatinas, etc.), reforzamos *sus* valores.

En el proceso perdemos la oportunidad de pasar*le nuestros valo*res. Lo que deberíamos hacer es estimular aquellos valores que promueven el

comportamiento responsable, traen la satisfacción a largo plazo y promueven las características cívicas que pueden durar toda la vida.

LA AUTOESTIMA

Era una creencia común que las recompensas externos brindaban una manera común de incrementar la autoestima del joven. Aún así el movimiento de la autoestima tiene resultados tan decepcionantes que raramente se escucha del asunto. El error fatal del movimiento fue la creencia errónea que los enfoques *externos* pueden aumentar *nuestra* voz interna.

La autoestima es un resultado de *la voz inte*rna. La auto aceptación y el auto mejoramiento son los requisitos claves. Éstos se construyen y se logran a través del éxito y del progreso continuo. Éste es especialmente el caso en que una persona intenta algo que es difícil o desafiante, por ejemplo, cuando un bebé está aprendiendo a caminar es a través de mucho esfuerzo y perseverancia, a través del logro que trae el éxito, la auto satisfacción y la autoestima aumentada. Es el resultado del *esfuerzo* y del *dominio* en lugar de la recompensa externa.

CONSIDERACIONES ADICIONALES SOBRE LAS RECOMPENSAS

Las Recompensas Pueden Ser Contraproducentes

Cuando un padre/madre elogia a un niño “A” mientras el niño “B” no es elogiado por el mismo comportamiento o uno similar, esta “recompensa” puede volverse contraproducente. Decir algo como: -“realmente, me gusta la manera en que ‘A’ nos está ayudando, no le hace un favor al hermano ‘B’”. En realidad puede ocurrir exactamente lo contrario. Los niños no solamente pueden ver el intento de manipular el comportamiento, pero “A” tampoco se hace querer por “B”. Por el contrario “A” se siente resentido. Además, si el niño es del tipo que se desconcierta por el reconocimiento, entonces, ese niño se siente castigado por el comentario del padre/madre. Siguiendo esa línea de pensamiento, *no es extraño para un padre felicitar a un niño cuyo comportamiento ha mejorado solo para que el chico se comporte mal nuevamente*. A algunos niños no les gusta ser señalados o el comentario contradice la imagen que el niño tiene de sí mismo, quien entonces intenta reforzar la auto percepción habitual al actuar como lo hace en su comportamiento habitual.

Las Recompensas Pueden Promover el Fracaso

Las recompensas abren la posibilidad del fracaso, el fracaso de obtener la recompensa y el fracaso de complacer al padre. Además la posibilidad del

fracaso trae el *miedo al fracaso* de forma inherente. Cuando un niño está asustado, la emoción es tan poderosa que el pensamiento y el esfuerzo disminuyen.

Las recompensas Pueden Disminuir la Auto Confianza

Dar recompensas puede estimular a los jóvenes a pensar que las únicas cosas que son importantes son aquellas por las que a ellos se les premia. El resultado puede ser una apreciación disminuida y el desatender sus talentos naturales y preferencias. Confiar en sus propias decisiones también disminuye junto con sus propias percepciones e intuiciones. Ellos pudieran comenzar a cuestionar sus propias opciones y preferencias.

Las Recompensas Infieren una Tarea Desagradable

¿Por qué alguien se tomaría el trabajo de establecer una recompensa a no ser que la tarea sea difícil o desagradable? Ofrecer recompensas funciona en contra de la satisfacción que produce la diligencia y la perseverancia de completar tales tareas. Cuando ayudamos a un niño a aprender algo desafiante es mucho mejor enfocarse en la satisfacción de la tarea. Por ejemplo, ayudar a un niño a aprender la importancia de mantener la habitación ordenada y limpia significaría ayudar al niño a apreciar las recompensas *inherentes*: la facilidad de encontrar los objetos que deseamos, evitar las roturas y los accidentes y el hecho de que existe un buen sentimiento en un medio ordenado. También cuando usted se enfoca en este método de satisfacción de la tarea, usted está más inclinado a trabajar con el niño. Usted y su niño trabajan en colaboración. Ambos pueden contribuir con ideas para hacer ciertos proyectos más fáciles. Cuando se usan las recompensas externas, usted está más propenso a sentir que el niño debe realizar la tarea solo.

Las Recompensas Cambian la Satisfacción

Otorgar recompensas por comportarse adecuadamente como se espera priva a los niños de la satisfacción inherente a hacer lo que es socialmente responsable y correcto. La mayor recompensa, la más relevante y más significativa no es lo que una persona obtiene fuera de sí misma, sino la satisfacción y la alegría que él/ella experimenta en su interior. Estos sentimientos son el resultado de tomar la iniciativa para hacer lo correcto en lugar de hacerlo para recibir algo externo a cambio. Aún más importante es considerar en lo que se convierte el/la joven: una persona que se guía por su voz interna y que es responsable en lugar de ser una persona motivada por factores externos y que sea dependiente de los demás.

Las Recompensas Afectan el Desarrollo del Carácter

El uso de las recompensas tiene un efecto dañino en el desarrollo del carácter. Los estudios en la Universidad de Toronto y la Universidad del Estado de Arizona muestran que las recompensas externas por tener un comportamiento socialmente responsable se asocian con tener *menos* compromiso para ayudar, preocuparse y compartir a largo plazo.

Las Recompensas Cambian el Enfoque del Auto Desarrollo

Muchos de los padres fundadores de los Estados Unidos tenían una perspectiva para el mejoramiento, Benjamin Franklin, George Washington, Thomas Jefferson y muchos otros que se enfocaron en sus voces internas. Ellos creyeron que al mejorarse a ellos mismos la sociedad ganaría. En los años recientes, con la naturaleza litigante de nuestra sociedad, el pensamiento de víctima y el enfocarse en las cosas fuera del individuo, la lucha inherente para el auto mejoramiento ha disminuido. Por ejemplo, la escuela promueve la limpieza del ambiente y proveer servicios a los demás como una contribución importante a la sociedad. Sin embargo, algo se pierde cuando el enfoque se vuelve "ser una buena persona" *por causa de este tipo de actividad.* Usted puede ver esto, por ejemplo, cuando un joven participa en un servicio como la limpieza de un área llena de basura, pero es mezquino e irrespetuoso con los demás. Enfocarse en "lo de afuera" con frecuencia llega a costa de mejorar lo "de adentro".

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Las recompensas son *reconocimientos* maravillosos.
- Una recompensa sólo puede servir como un incentivo eficaz *solamente si la persona está interesada en el premio.*
- Las recompensas no deben confundirse con el salario que es la compensación por el servicio prestado.
- Recompensar a los jóvenes por actuar adecuadamente es contraproducente con promover la responsabilidad.
- Un punto fundamental para recordarse sobre el uso de las recompensas es que ellas cambian la motivación.
- Las recompensas no ayudan a los niños a volverse más morales o éticos porque las recompensas no cambian las actitudes o los compromisos.
- Las recompensas estimulan la competencia en lugar de la cooperación y son contraproducentes en el establecimiento y el mantenimiento de una

atmosfera amistosa y de cortesía.

- Aunque las recompensas pudieran parecer más agradables que los castigos, son simplemente *otro enfoque externo* que nos aleja del objetivo de promover *la responsabilidad.*

La mitad de las personas que entran a la docencia, dejan la profesión dentro de los primeros cinco años. Como muestran repetidamente los estudios, una razón principal tiene que ver con la disciplina, mi idea es que estos enfoques motivacionales externos no son lo suficientemente exitosos con muchos de los jóvenes de hoy.

Aquí sigue un desafío: averigüe si un enfoque como el de la anécdota siguiente se usa en la escuela de su hijo(a). En caso de ser así, tome la iniciativa (Nivel D) para lograr un impacto significativo al promover el comportamiento responsable compartiendo los enfoques de este libro con la escuela.

11

Imponer Castigos

Los castigos se basan en la creencia que usted tiene que lastimar para enseñar, dañar para instruir.

Mientras que los castigos pueden a veces tener éxito al obligar un cese inmediato del comportamiento irresponsable. Los castigos son ineficaces vistos como un instrumento para crear el cambio duradero para los jóvenes. Esta no es una discusión contra el uso de los castigos de la sociedad para los *adultos condenados por el comportamiento socialmente dañino*. Sin embargo, si usted cree que un niño de 5, 10 o 15 años es un adulto, pudiera parecer natural tratar el comportamiento irresponsable del joven con los mismos enfoques punitivos. Pero si usted cree, como yo, que *los jóvenes aún no son adultos* y que tenemos la meta de llevarlos a convertirse en miembros responsables de la sociedad, entonces *el uso del castigo o la imposición de consecuencias deben ser cuestionados seriamente*. Aquí el centro de atención debe mantenerse claro, hablamos de *personas jóvenes*, no de adultos.

Los niños pequeños son dulces y nosotros nos sentimos cómodos dándoles el control. Es fácil y se siente natural comunicarnos con ellos de formas positivas. Pero a veces los tratamos de maneras diferentes cuando los mismos niños se vuelven adolescentes. *¿Debemos hacerlo?*

> Si un joven no sabe cómo montar una bicicleta, le enseñamos.
>
> Si un joven no sabe cómo cortar el césped, le enseñamos.
>
> Si un joven no sabe cómo demostrar buenos modales, le enseñamos.
>
> Si *un adolesce*nte no sabe cómo comportarse, ¿lo enseñamos? o ¿lo castigamos?

Pocos jóvenes son desobedientes maliciosamente, con mucha frecuencia en lugar

de usar el enfoque positivo para promover el comportamiento responsable, recurrimos a métodos negativos. En lugar de recurrir al castigo, podemos crear una perspectiva positiva hacia la disciplina que nos permita ver el comportamiento inadecuado como una oportunidad de enseñar, ciertamente un enfoque menos estresante y mucho más eficaz.

Si usted quisiera enseñar a un joven como hacer un swing con un bate de béisbol, a tocar un instrumento musical o a clavar un clavo con un martillo, nunca se le ocurriría el castigo como una forma de ayudar al joven a que tenga éxito. En tales situaciones parece obvio que usted enseñaría y entrenaría. Al adoptar la misma actitud y elegir el pensar que estos niños *carecen de habilidades* en lugar de ser desobedientes cuando ellos cometen errores o se comportan mal, usted lo verá fácil para responder en formas positivas y constructivas.

EL MITO DE LOS CASTIGOS

Un mito común es que los castigos son necesarios para cambiar el comportamiento de los jóvenes. La prisión está llena de delincuentes *reincidentes*. La escuela tiene los mismos estudiantes reportados de castigo. Como padre, ¿ha tenido usted la experiencia donde se ha castigado a un joven y a pesar de eso repitió el mismo comportamiento? Aunque se pueden dar muchas razones para estar bajo detención escolar repetidamente o estar castigado en la escuela, o ser castigados más de una vez por la misma infracción, los registros indican claramente que *los castigos no cambian los comportamientos* con muchos jóvenes.

Algunos sugieren que los castigos son simplemente “consecuencias naturales” o “consecuencias lógicas”. Sin embargo, *cualquier* forma de castigo *impuesto* priva al joven de *tomar la responsabilidad para cambiar el comportamiento*. Si el joven no toma parte en el proceso de tomar decisiones para reparar el comportamiento inadecuado se establece una mentalidad de víctima automáticamente.

Pocas personas sugerirían retornar al tiempo antes de existir el automóvil cuando el caballo halaba el coche, era espoleado a golpe de fusta, o cuando la información se les hacía entender a los estudiantes pegándoles con una vara. La ineficacia de los enfoques tradicionales con los jóvenes del siglo 21 no está limitada solo al castigo físico, los enfoques que privan a los jóvenes de su dignidad no son solo ineficaces, sino contraproducentes

Esto incluye avergonzarlos, amenazarlos, gritarles, el sarcasmo y ponerle

nombres peyorativos. Aún hoy hemos encontrado mejores formas de ser padres/madres. Con frecuencia continuamos usando el enfoque del caballo y el coche para aumentar la responsabilidad social cando ambos la sociedad y la naturaleza del joven han cambiado de forma dramática.

Los castigos se basan en la idea de q*ue los jóvenes deben experimentar el dolor* para crecer hacia la responsabilidad , *que deben lastimarse para aprender*. Esta premisa sugiere que las personas que "lastimamos intencionalmente" querrán entonces responder en una manera constructiva. La naturaleza humana no funciona de esta manera. ¿Puede usted recordar una ocasión en la que usted *se sintió mal* y aún así estaba estimulado(a) a hacer algo bueno como respuesta? Cuando los jóvenes sienten estos sentimientos negativos, no tienen pensamientos positivos constructivos. Acá se enfatiza la idea significativa: Las personas hacen "el bien" cuando se sienten bien, no cuando se sienten mal.

Los padres pued*en forzar la obedien*cia al imponer los castigos, pero este enfoque de luz corta nunca *creará el compromiso* a largo plazo. Los castigos operan en contra de la misma cosa que estamos tratando de lograr enseñar a los jóvenes a ser auto disciplinados para que ellos *quieran* actuar en maneras adecuadas positivas socialmente.

Una razón por la cual seguimos pensando que los castigos funcionan es que el comportamiento irresponsable cesa como resultado de las acciones punitivas del padre. Este puede ser el caso de un niño pequeño si el comportamiento se detiene temprano antes que se convierta en un hábito *y* el castigo por sí mismo es una experiencia nueva. En tales casos y aunque tenemos que considerar si el joven entiende o no exactamente qué acción se está castigando. El otro caso donde los castigos son "exitosos" es cuando la amenaza del castigo o el castigo por sí mismo es tan terrible para el joven que la motivación se basa en el miedo, miedo al castigo y con frecuencia miedo *a quien castiga*. Como usted se puede imaginar, esta no es la situación ideal para construir buenas relaciones familiares.

Un amigo me escribió lo siguiente:

> Su enfoque nos ayudó a preparar a nuestro hijo para los años de adolescencia. Él era bastante inmaduro y tenía la tendencia a ser un seguidor, el solo hecho de pensar acerca de la proximidad de la adolescencia nos aterrorizaba. ¿Cómo íbamos a mantener a nuestro hijo a salvo? La respuesta estaba en su enfoque. El elemento clave fue la auto reflexión. Fue a través de este proceso que él aprendió a evaluar las opciones que él tomó y su impacto en él mismo y en los

demás. Una vez que comenzamos a usar *el Sistema de Promover la Responsabili*dad y él estaba obligado a pensar en las posibles soluciones y consecuencias, se dio cuenta de las malas opciones que estaba tomando. Él estaba comenzando a tomar mejores opciones en lugar de reaccionar a los castigos “impuestos”. Verdaderamente ahora estaba aprendiendo las mismas habilidades que necesitaba para estar a salvo en los años de adolescencia. En el modelo tradicional, el niño está tan ocupado manteniéndose enojado con el castigo y el castigador que no hay posibilidad de auto reflexión. ¡Sin reflexionar no existe la posibilidad de aprender de los errores de uno mismo!

LOS PROBLEMAS DE IMPONER CASTIGOS

El problema fundamental con los castigos *impuestos* es que su efecto es solo *temporal*. El miedo y la fuerza producen solo cambios al corto plazo. Una vez que termina un castigo impuesto el joven ha “cumplido su tiempo” y se siente “libre y limpio” de la responsabilidad adicional. Un enfoque coercitivo que funciona al corto plazo es raramente eficaz al largo plazo. Amenazar a un joven con el castigo puede obligar a la obediencia, pero solo si la amenaza está presente. No hace nada para estimular al comportamiento responsable o a la toma de decisiones una vez que ya no existe la coacción. La amenaza del castigo pudiera presiona a un niño a actuar adecuadamente en la casa, pero no tiene el efecto en la manera que el niño interactúa con los otros fuera de la casa, con un abuelo, con la persona que lo cuida, o con los otros niños.

Por ejemplo, un niño de 10 años se ubica en una situación donde está tentado a robar en una tienda. Todos sus amigos lo han estado haciendo y nadie en la tienda está mirando, el joven cuyos padres usan los castigos impuestos tienen más facilidad para hacerlo. Si el joven cree que no lo atraparán ¿por qué no proseguir? Por el contrario, al joven cuyos padres lo han ayudado a desarrollar la auto disciplina les será más difícil.

Para este joven que lo atrapen, que lo castiguen, no es problema, sino el uso del buen juicio.

Para este niño el pensamiento de cómo su comportamiento afecta a los otros, el dueño que tiene que pagar por la mercancía, una víctima inocente que pudiera ser acusado de robo, los padres que pudieran pensar que han fallado y los otros que toman parte en el crecimiento del joven sufrirán por la ruptura de la confianza.

La medida de la eficacia de los padres se toma por lo que hace un niño

cuando no hay adultos cerca y cuando parece que no habrá consecuencias.

Imponer Castigos Depende de los Adultos

En lugar de llevar a un niño a la responsabilidad y al mejoramiento auto dirigido, los castigos dependen de un adulto para iniciar cualquier cambio. Aquí la paradoja debiera ser que el joven tome la iniciativa para ser responsable. Aún así los castigos dependen del uso de un agente externo, alguien que no siempre está cerca. Los jóvenes pueden aprender a controlarse a sí mismos cuando una figura de autoridad está presente (con frecuencia porque ellos temen de las consecuencias si no lo hacen). Pero *la motivación externa* no promueve un *deseo* de mejores decisiones o el comportamiento más aceptado socialmente en el futuro.

Imponer Castigos Muchas Veces Se Aplica de Forma Inconsistente

Un comportamiento irresponsable puede castigarse una vez, pero no otra. Es imposible ser consistente porque el acto por el cual se castiga a un individuo se observa solo en la presencia de un adulto. En el caso que un acto sea informado por alguien más, no hay seguridad que el acto ocurrió como lo reportó la otra persona. El joven pudiera tener un punto de vista diferente de la situación.

Imponer Castigos se Basa en la Evasión, una Respuesta Negativa

La coacción provoca sentimientos fundamentales de miedo, de escape o de pelea, tales emociones son contraproducentes con el aprendizaje (incluyendo el aprendizaje a tomar opciones más responsables) así como construir relaciones cercanas de amor. Los castigos automáticamente ponen al niño y al padre en papeles de adversarios, usualmente con resultados predecibles: (1) el niño pone a prueba al padre para ver si él puede salir impune y/o (2) la motivación para aprender lo que el padre está tratando de enseñar disminuye. Los castigos son negativos en tanto matan la motivación para actuar en maneras positivas que es la misma cosa que estamos intentando cultivar.

Imponer Castigos a Veces Hace Muy Poco para Modificar el Comportamiento Irresponsable

Los castigos impuestos con frecuencia no hacen nada para *ayudar* al joven a aprender a modificar el comportamiento irresponsable. Los malos hábitos se reemplazan mejor con los buenos, pero los castigos no hacen nada para enseñar a los jóvenes *cómo* tomar mejores opciones. En lugar de eso, los castigos impuestos estimulan a los jóvenes a determinar cómo *no ser atrapados* la próxima vez. Más aún, en lugar de enfocarse en mejorar el comportamiento, el

centro a veces se vuelven las excusas y cubrir las huellas de uno. La evasión aumenta rápidamente bajo situaciones de castigos, una situación triste en cualquier familia.

Imponer Castigos Promueve el Pensamiento de Víctima

Como los castigos se basan en la idea que una persona necesita lastimarse para aprender, la persona castigada a veces se siente como una víctima. Las víctimas tienen poca responsabilidad por su comportamiento, lo cual no constituye la idea para promover la responsabilidad personal y social.

Imponer Castigos, Con Frecuencia Promueve el Comportamiento Agresivo

Los castigos impuestos pueden promover un ciclo vicioso, el comportamiento agresivo trae el castigo, lo que a su vez genera más comportamiento agresivo y por consiguiente trae más castigo y así sucesivamente, los niños aprenden del ejemplo, ellos son grandes imitadores, aprenden de lo que los padres hacen. Cuando se impone un castigo a los jóvenes, ellos aprenden algunas cosas que quizás los padres no tengan la intención de que sus críos aprendan tales como:

- El poder da la razón.
- Usar la coacción y la violencia en los que amamos es justificado.
- La fuerza física es aceptable para resolver los problemas.

Imponer Castigos con Frecuencia Conduce a una Mayor Intensificación

Cuando los castigos fallan, inevitablemente se recetarán más castigos y el problema se vuelve peor, con el aumento del estrés para ambos, el adulto y el joven. Tal intensificación es un hecho común en las escuelas donde, una vez que los jóvenes llegan a la edad de secundaria, con ellos ya se ha hablado, se les ha sermoneado, se les ha sacado de la clase, se les ha castigado después de la clase, se les ha enviado a la escuela de los sábados, se les ha suspendido en la escuela y de la escuela, hasta que ya no les importa.

En algunos hogares cuando los padres ven que un castigo ligero no trae la obediencia que ellos esperan, ellos se frustran y se enojan tanto que impulsivamente buscan en lo más profundo de su arsenal de enfoques más fuertes, a veces trágicamente se hunden hasta el nivel de la violencia.

Imponer Castigos Pierde su Efectividad

Cuando los jóvenes no temen al castigo, los castigos pierden su efectividad para disuadir el comportamiento irresponsable. A manera de ejemplo está el quedarse castigado después de la escuela. Con frecuencia los estudiantes que deben quedarse castigados no se quedan y se les castiga con *más* tiempo de castigo

después de clases. Aún así, en las miles de presentaciones alrededor del mundo, los maestros que utilizan este tipo de castigos raramente dicen que es eficaz en cambiar el comportamiento. Repetidamente son los mismos estudiantes que reciben el castigo quedándose después de la clase.

Imponer Castigos Puede Provocar la Baja Autoestima

Los castigos impuestos pueden provocar que los niños muy sensibles se refugien en sentimientos de baja autoestima. Ellos pudieran comenzar a creer que ellos son "malos", lo que pudiera llevar al "auto castigo", el peor y más severo tipo de castigo. En muchos casos, el castigo se usa con aquellos que no lo necesitan. Kahlil Gibran lo dice en *El Profeta* (The Prophet) cuando pregunta: -"¿y cómo debe castigar usted a aquellos cuyo remordimiento es mayor que sus fechorías?"

Imponer Castigos Tiene Varios Efectos Secundarios Desagradables

Los castigos impuestos o repetidos pueden generar la ansiedad, la depresión, la culpa innecesaria, la pena, la autocompasión, el odio a uno mismo, el miedo, la ira, el resentimiento, la resistencia, el desafío e incluso las represalias.

CONSIDERACIONES FINALES SOBRE IMPONER CASTIGOS

El poder real, la influencia real de los padres se mide mejor *no* por lo que los niños hacen cuando los padres están *con* ellos, sino por lo que los niños hacen cuando los padres *no* están presentes.

La realidad de imponer castigos es que ést*os traen sentimientos de satisfacción a quien los impone, pero tienen un efecto poco duradero en quien lo recibe*. Esta triste verdad se expresa en un animado donde el padre persigue al hijo con una correa en la mano, la madre le grita al padre: -"¡Dale otra oportunidad!"

El esposo le grita a ella: -"Para que no vuelva a hacerlo". Si el joven ha aprendido a *no* hacerlo de nuevo, ¿por qué castigarlo? La verdad es que los castigos satisfacen las emociones de quienes lo aplican. Los castigos le dan fuerza a quien castiga pues al parecer piensan que validan su dominio. Hasta el día en que el menor es lo suficientemente grande para vengarse el adulto es dominante. A un nivel subconsciente, esta podría ser la motivación primaria detrás de la tendencia del padre para castigar. *Quien castiga pudiera estar interesado en probar el estatus más alto que es mejorar el comportamiento*. En esencia, con los castigos, el padre y el menor están envueltos en una lucha de poder. La paradoja de esta situación es que el joven sabe qué "botón" presionar para estimular la ira en el adulto más fuerte; cuando el adulto demuestra el

enojo, los deseos de poder del joven se satisfacen.

Cuando yo era Subdirector a cargo de la disciplina de una escuela secundaria grande (3200 estudiantes), como un administrador de una escuela primaria, media y secundaria, ni una sola vez tuve un miembro del cuerpo docente que me dijera o que incluso me insinuara que la meta era que el estudiante en cuestión se volviera más responsable. La meta subyacente siempre fue una venganza u obediencia. Eso es lo que hacen los castigos impuestos, *satisfacen a quien castiga mucho más que estimular alguna responsabilidad en el castigado.*

La única ocasión en que imponer castigos puede ser eficaz es cuando la persona que es castigada (1) respeta y se preocupa por la persona que impone el castigo y (2) entiende que el castigo es por su propio bien. Pero en la vasta mayoría de los casos los castigos impuestos provocan enemistad, no responsabilidad, promueven el pensamiento de víctima y las relaciones adversas, generan estrés tanto para la persona que impone el castigo como para el castigado y roban a los padres/ madres la felicidad de ser padres/madres.

Una verdad importante acerca de muchos jóvenes, es que a ellos no les gusta decepcionar a sus padres, tanto es así que ellos preferirían estar castigados en lugar de decepcionar a sus padres. Usted puede comprobar esto al visualizar por un momento que como joven usted hizo algo que sabía era incorrecto. También sabía que sus padres se enteraron de lo que usted hizo. ¿Cuál hubiera tenido un efecto más duradero en su comportamiento futuro (1) ser castigado por ello, superarlo y olvidarse de ello o (2) no ser castigado y vivir con el sentimiento que usted decepcionó a alguien importante en su vida?

Cuando hago esta pregunta en mis seminarios, un número a brumador de participantes selecciona la primera opción. La razón es que el sentimiento de decepción de alguien que nos quiere está con nosotros y provoca un sentimiento negativo cada vez que pensamos en el hecho.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Un mito común es “imponer castigos es necesarios para cambiar el comportamiento de los jóvenes”.
- Los castigos impuestos salen de nuestro deseo de control. La enseñanza y la orientación salen de nuestro deseo de criar ciudadanos responsables.
- A pesar de tener éxito en el cese de los comportamientos irresponsables en algunos casos, imponer castigos es ineficaz en muchos jóvenes como un método para ayudarlos a hacer cambios duraderos en su comportamiento.

- Imponer castigos tiene grandes problemas. Los castigos:
  - Son temporales.
  - Dependen de los adultos en lugar de ser auto dependientes.
  - Se aplican de forma inconsistente.
  - Se basan en la evasión.
  - Pierden su eficacia con el tiempo.
  - No ayudan a los jóvenes a que aprendan a modificar su comportamiento irresponsable.
  - Promueven el pensamiento de víctima.
  - Promueven el comportamiento agresivo.
  - Con frecuencia llevan a una mayor intensificación.
  - A veces provoca que los niños muy sensibles se refugien en sentimientos de baja autoestima y auto castigo.
  - Priva a los jóvenes de la oportunidad de volverse más responsables.

12

Decir lo que Se Debe Hacer

Si decir lo que se debe hacer funcionara, los niños harían exactamente lo que le decimos que hicieran la primera vez, y sin tener que repetírselo.

A todos nos gustaría que nuestros hijos aprendieran de nuestras experiencias y conocimientos. Por eso, parecería natural que le digamos a nuestros hijos lo que deben hacer y lo que no deben hacer ya que deseamos que eviten experiencias negativas y hagan actividades apropiadas. Un error de este método es asumir que los jóvenes aprenderán de lo que les decimos. La verdad es que ellos aprenden mucho más de lo que nos ven hacer. Comportarse de manera responsable frente a los jóvenes es mucho más efectivo que utilizar la estrategia de decirles lo que deben hacer.

LA INEFICACIA DE DECIR LO QUE DEBE HACER

Usted mismo puede comprobar lo ineficaz y estresante que puede ser decirle a otra persona lo que tiene que hacer reflexionando sobre la siguiente frase: -“te lo he dicho una y mil veces…”
Decirles a los jóvenes que tratan de volverse independientes y sermonearles sobre lo que deben hacer de forma general no es efectivo. Además cuando los jóvenes llegan a convertirse en adolescentes se convierten en “expertos” en todo. Simplemente intente decirle a un adolescente lo que tiene que hacer y verá los resultados que obtiene. Este fenómeno se pone de ejemplo en una frase que se le atribuye a Mark Twain:

> -“*Cuando era un chico de 14 años, mi padre era tan ignorante que apenas soportaba tenerlo cerca. Pero cuando cumplí los 21 años, me sorprendió lo mucho que él había aprendido en tan sólo 7 años*”.

Usted pudiera visualizar la escena. Imagine que se encuentra hablando con su hijo adolescente y que trata de informarle sobre las desventajas de lo que él desea hacer. Usted piensa que está convenciéndolo. Sin embargo, el joven percibe la situación de manera muy diferente.

¿Notó usted ese brillo que el joven tenía en los ojos? La voz interna del joven le está diciendo: -"me est*á*n sermoneando de nuevo; mi Padre est*á* tratando de controlarme".

Tratar de decirle a un adolescente qué hacer y qué no hacer no solamente es ineficaz sino que también pudiera ser contraproducente si el consejo no es seguido. Vale la pena repet ir esto y se considera una verdad universal: cuando a los jóvenes se les dice que tienen que hacer algo, ellos no quieren hacerlo. Utilizar el razonamiento, a menudo tampoco funciona porque los adolescentes, a pesar de todas sus inseguridades, se sienten seguros de que saben más y que siempre tienen la razón.

Recuerdo que un amigo me contaba que su madre constantemente le decía que tenía que hacer algo. El odiaba esto. Aún cuando era algo que él deseaba hacer, como ir a jugar afuera, simplemente porque su madre le hab*í*a dicho que lo hiciera, él trataba de buscar la manera de no hacerlo. Piense en cómo usted se siente cuando alguien le dice que tiene que hacer algo. Esto causa un sentimiento negativo. En situaciones como esta nuestra voz interna nos dice: -"no me gusta esto" o " No voy a hacer eso". El término para describir esta reacción automática de percibir que uno está siendo obligado se conoce como "oposición" o "llevar la contraria" (presentado en el Capítulo 3), y usted debería estar siempre alerta sobre esto.

LOS PROBLEMAS DE DECIR LO QUE SE DEBE HACER

Decirle a otra persona lo que debe que hacer tiene muchos efectos negativos. Cuando usted le dice a alguien que haga algo, esta persona infiere que lo que está haciendo es incorrecto o que no es lo suficientemente bueno y que tiene que cambiarlo. A las personas no les molesta tanto cambiar sino que otros intenten cambiarlas o controlarlas. Recuerde esto: un cambio en el comportamiento es tanto emocional como intelectual. Las emociones negativas no producen cambios positivos.

Debido a que decirle a otra persona lo que debe hacer se percibe como crítica, muchas veces, esto crea que la persona actúe a la defensiva y que tenga una tendencia inmediata de hacer exactamente lo opuesto a lo que se le ha dicho que haga. Aún cuando un padre tenga una relación excelente con su hijo y aún

cuando el joven sienta que el padre quiere lo mejor para él, los sermones bien intencionados llevan un mensaje sutil, un mensaje negativo que con frecuencia produce sentimientos negativos.

Cuando un padre dice lo que se debe hacer, ¿quién piensa? Si queremos ser eficientes para promover un cambio, es el joven y no el padre quien debería reflexionar.

Decirles a nuestros hijos lo que deben hacer implica un mensaje que dice que no tenemos confianza en sus decisiones. La repetición de los sermones dañan la autoestima de los niños interiormente. Si los jóvenes perciben que sus padres no aceptan sus decisiones, tienen la tendencia a tomar menos decisiones alrededor de sus padres teniendo como resultado que la confianza de los padres en sus hijos disminuya aún más, que los sermones vuelvan a repetirse y se habrá perdido otra oportunidad.

La ineficacia de decir lo que se debe hacer aparece bien ilustrada en el Libro "*Enlightened Leadership", escrito por* Ed Oakley y Doug Krug:

> Los empleados pasaron el programa de entrenamiento de la compañía y tuvieron mucho éxito por alrededor de 1 año y medio. Después de este período de tiempo, las ventas decayeron, lo que causó que la compañía llevara a cabo una investigación bastante extensiva. El método del entrenamiento enseñado por la compañía mostraba cómo hacer preguntas específicas, un proceso que creaba un vínculo con los clientes. Durante este proceso, los agentes de ventas no solamente aprendían sobre la situación financiera de sus clientes y sus planes futuros sino que también aprendían algo personal sobre sus clientes.
>
> Después de alrededor de 18 meses, los agentes de ventas comenzaron a predecir las respuestas de sus clientes y decidían que podían ahorrar tiempo si hacían menos preguntas y se dedicaban a hablar más. Las ventas decayeron; los vendedores ya no se relacionaban de la misma forma con sus posibles clientes. Cuando las ventas decayeron bastante, los agentes de ventas trataban de hablar aún mucho más. Comenzaron a enfocarse en el miedo de perder más ventas, se desanimaban y el desastre de la caída en picada del desempeño laboral se hizo bien presente.
>
> El tiempo que se ahorró diciendo lo que se debía hacer tuvo el precio del éxito de la compañía.

COMPARTIR INFORMACIÓN EN VEZ DE DECIR LO QUE SE DEBE

HACER

Tome un momento para pensar en una ocasión en que usted obtuvo algo que realmente quería de otra persona. ¿Le dijo usted a esa persona lo que quería o se lo pidi*ó*? Cuando realmente queremos algo que es importante para nosotros, sabemos que es mejor no decirle a nadie que nos lo dé; decir en vez de pedir suena muy exigente.

Limitar lo que decimos que debe hacerse requiere de constante atención. Es fácil sustituir la tendencia de decir lo que se debe hacer con otro método. Debido a que los jóvenes son sensibles a que se les diga lo que deben hacer y porque ayudar a los padres es perfectamente adecuado, enfóquese en *compartir la información*. Piense en su consejo como algo que *informa*, para que el joven se dé cuenta de otras posibilidades o consecuencias de sus decisiones. Los siguientes ejemplos son efectivos: -“es posible que quieras pensar en…”, “¿has pensado en…?” “me pregunto qué efecto esto tendrá en los demás”. Compartir la información no tiene el mismo efecto negativo que decir lo que se debe hacer. Compartir ideas e informaciones no es *obligatorio*. Es posible que usted desee revisar el Capítulo 3 para mejorar la habilidad de hacer preguntas reflexivas.

IDEAS FINALES SOBRE DECIR LO QUE SE DEBE HACER

> Decir lo que se debe hacer, como castigar y recompensar, no pasan la prueba más importante: ¿cu*á*n efectivo es este m*é*todo cuando usted no est*á* presente? Si usted le ha dicho a su hijo lo que debe hacer y lo que no debe hacer cuando usted no esté presente, ¿cómo cree que se comportaría?
>
> También recuerde que las responsabilidades siempre deben ser asumidas, nunca impuestas. Usted puede lograr lo que desea con mucha más efectividad y mucho menos estrés compartiendo la información y haciendo preguntas de reflexión. Estos métodos evitan los efectos negativos como estimular el deseo natural de demostrar que uno es independiente.

PUNTOS QUE DEBEN RECORDARSE

- Decir lo que se debe hacer es percibido como un intento de controlar y las personas no desean ser controladas.
- Decir lo que se debe hacer crea actitudes defensivas y la tendencia a resistirse.

- Decir lo que se debe hacer implica que algo debe cambiarse. A las personas no les molesta el cambio sino que alguien intente cambiarlas.
- Decir lo que se debe hacer busca como objetivo la obediencia, no la inspiración.
- Compartir informaciones y hacer preguntas de reflexión es mucho más efectivo que decir lo que se debe hacer.

PARTE IV
Incorrecciones de la Crianza

Resumen y Conclusión

Para reducir su estrés y lograr que los jóvenes se conviertan en lo que usted desean, comuníquese con ellos como si ya fueran adultos.

RESUMEN

Los seres humanos, especialmente del género masculino, son competitivos. La competencia es una parte natural de nuestra cultura. Los periódicos, las revistas y otros medios de comunicación masiva, se encuentran llenos de informaciones sobre negocios y deportes, ambos basados en la competencia y destacando a los "ganadores", quienes reciben recompensas de alguna forma. Nadie puede dudar la importancia de las recompensas como elementos de motivación. No obstante, como sucede con todo en la vida, el contexto es vital. Si la competencia y las recompensas estimulan el desempeño o el rendimiento, ¿significa esto que competir también es lo mejor dentro de la familia? ¿Es inteligente competir entre esposos o entre hermanos? O ¿deberían colaborar por el bien del equipo familiar?

Como se ha explicado anteriormente, las recompensas pueden servir como eficaces incentivos y magníficos reconocimientos. Sin embargo cuando las recompensas son utilizadas como forma de manipulación para cambiar el comportamiento de los jóvenes, se pueden encontrar problemas palpables y no intencionados.

Aunque las recompensas y los castigos a menudo se consideran opuestos, los dos métodos comparten un mismo enfoque: la obediencia. Uno también pudiera apreciar las semejanzas entre la recompensa que recibirá de antemano y el castigo que le espera dependiendo de la pregunta que se haga. Para describir esto, las recompensas preguntan: -"¿Qué quieren que yo haga y qué voy a recibir por hacerlo?" Los castigos preguntan: -"¿qué quieren que haga y que me va a

suceder si no lo hago?" En ninguno de los dos casos se estimula la reflexión para el crecimiento personal.

Entre las desventajas de utilizar recompensas para modificar el comportamiento se encuentra que cambian la motivación de lo que se espera a "¿qué voy a obtener?" Las recompensas pueden servir como eficaces incentivos solamente cuando las personas están interesadas en obtenerlas. Las recompensas no ayudan a los niños a ser más éticos o mejorar su moral porque éstas no cambian las actitudes ni los compromisos. Las recompensas pueden estimular la competencia en vez de la cooperación y son contraproducentes para establecer y mantener un ambiente amistoso y agradable en el hogar. Cuando usted utiliza una recompensa o castigo como estrategia de motivación, está enseñando a esa persona a tomar decisiones basadas en la reacción de otra. Muchas veces reforzamos la práctica de que las personas tomen decisiones basadas en como responderán otros. El mensaje que se transmite es: -"no es que sea lo mejor para ti, se trata de cómo *reaccionará la otra persona*".

Existen muchas razones para no imponer castigos como forma de promover la responsabilidad entre los jóvenes. Entre éstas se encuentran: (1) Un joven no es un adulto simplemente con un cuerpo más joven, (2) hacerle daño a un niño para enseñarle o imponerle castigos a un joven para que aprenda va en contra de todo lo que sabemos sobre el cerebro y el aprendizaje, (3) un castigo impuesto satisface más a quien lo impone que el cambio que produce en la persona que lo recibe, (4) un castigo impuesto provoca dificultad en las relaciones y la resistencia y quizás lo más importante sea que (5) imponer un castigo es mucho menos efectivo que *motivar* una consecuencia o procedimiento para cambiar el comportamiento.

En casi todos los casos las recompensas y los castigos necesitan aumentarse con el tiempo para mantener el mismo nivel de resultados. Se deben ofrecer más y más recompensas o en el caso opuesto, se deben aplicar más amenazas o castigos para inducir al joven a que continúe actuando en la forma que desea quien lo manipula. No solamente esta mentalidad de recompensa-castigo se vuelve más desagradable en la medida que el niño crece, sino que también inevitablemente tendrá menos y menos éxito. Cualquier persona que trabaje con adolescentes específicamente sabe que se hace más difícil manipular a los jóvenes en la medida en que pierden el interés por las pequeñas recompensas y cuando cambian su grupo de referencia y necesidad de aprobación de los padres a los compañeros o amistades.

A la mayoría de los niños pequeños se les puede atraer fácilmente para que

cumplan un objetivo con una recompensa atractiva y existen jóvenes que prefieren sufrir el castigo antes de tomarse el tiempo para tomar decisiones difíciles y auto controlarse. No obstante cuando utilizamos recompensas y castigos, les damos a los niños una *salida fácil* al precio de su desarrollo y madurez.

En vez de darle el control a los jóvenes siendo responsables, les enseñamos que obedecer o cumplir temporalmente les puede sacar de los problemas.

Aunque las recompensas y los castigos pueden ofrecerle orientaciones a los jóvenes, muchas veces tienen repercusiones serias en la medida en que los niños crecen y se convierten en jóvenes adultos con menos experiencias de saber tomar decisiones. Los padres no se encuentran cerca de los jóvenes cuando la presión de sus compañeros influye en que utilicen productos del tabaco como los cigarrillos, experimenten con drogas o cuando hagan muchas otras cosas que sean inseguras o destructivas. Tal comportamiento provoca el estrés de los padres y a la larga, de los jóvenes también.

CONCLUSIÓN

No hay filosofía que esté más enraizada en la crianza (y la educación) que la psicología conductista, la idea de que toda motivación proviene solamente de factores externos y que el pensamiento no determina el comportamiento. Por esto, de acuerdo a la definición, la psicología conductista se apoya solamente en métodos externos. Si estos métodos de motivación, tales como ofrecer recompensas, amenazar, imponer castigos o decirle a otras personas lo que deben hacer, fueran eficientes entonces los problemas de disciplina serían solamente una preocupación menor de la crianza (y de la enseñanza). Los métodos externos a menudo son ineficientes y contraproducentes para fomentar la auto disciplina y la responsabilidad.

Además, su efecto no dura mucho para las personas que necesitan cambiar su comportamiento.

El psicólogo suizo Jean Piaget creía que los adultos afectan negativamente el desarrollo de la autonomía de los niños cuando utilizan las recompensas y los ca stigos como inf luencia en su comport amiento. El castigo, según Piaget, es una técn ica exter na de controlar el compor tamiento que mucha s veces conlleva a conformarse ciegamente, al engaño y a la rebeldía de aquellos que son controlados. Los niños que escogen conformarse, no necesitan tomar decisiones propias; todo lo que necesitan hacer es obedecer. Algunos niños utilizan el engaño para evitar los castigos. Cuando los padres dicen: -“¡Que no vuelva a

sorprenderte haciendo eso nue v a mente ! ” Los niños pueden responder realizando todo esfuerzo para que no los soprendan en vez de enfocarse en el comportamiento apropiado.

Kurt Lewin, el primero en escribir sobre el tema de la psicología social, utilizaba intencionalmente la palabra “manipulación” cuando se refería a los métodos externos.

Las recompensas y los castigos significan eso exactamente. El adulto utiliza un juego de poder y control en el que solamente él mismo gana; tanto las recompensas como los castigos son impuestos unilateralmente. A largo plazo, el uso de esta táctica de manipulación aumenta los riesgos. El adulto debe mantener estos incentives presentes todo el tiempo porque los niños aprenden a depender de este tipo de motivación. Este método se vuelve un círculo vicioso y necesita ser intensificado para mantenerse efectivo.

Existe un antiguo mito griego sobre un señor que viajaba buscando el Monte Olimpo. En su viaje, le preguntó cómo llegar a un anciano que resultó ser Sócrates. Cuando el viajero le preguntó cómo llegar al Olimpo, el viejo sabio, con su habitual actitud de reflexión le respondió: -“para llegar, simplemente asegúrate de que cada paso que des, sea en esa dirección”. Las normas estándares de comportamiento, basad as en recompensasy castigos no nos conducen en la dirección correcta para fomentar el comportamiento responsable.

Aunque muchas veces pensamos que la responsabilidad puede darse, la verdad es que la responsabilidad solamente puede tomarse; por esto, el deseo es esencial para desarrollar esta característica. El deseo solamente se produce a través de la motivación interna. El comportamiento responsable es un comportamiento escogido.

Recuerde la paradoja: Nuestro objetivo es ayudar a los jóvenes a que se vuelvan personas responsables, seguros de sí mismos y que puedan resolver los problemas de manera independiente; pero también debemos recordar que los métodos externos causan que los jóvenes sean dependientes de factores externos. El objetivo ideal no debería ser que los hijos obedezcan y mantengan a los padres felices. El objetivo ideal es que los jóvenes actúen de manera responsable porque esto les traerá buenos resultados y porque es lo mejor para ellos y para los dem*ás*. Si usted tiene esta visión, le ayudará a reducir el estrés porque esto no lo obliga a utilizar métodos de obligación, manipulación o castigos.

La práctica de mantener una actitud positiva, utilizar la estrategia de ofrecer opciones, mejorar la habilidad de hacer preguntas de reflexión (Parte I); enseñar la diferencia entre la motivación interna y externa, que es la base del Sistema de

Promover la Responsabilidad (Parte II); y describir algunas sugerencias para obtener ayuda adicional (Parte III) le guiará directamente al Monte Olimpo. Estas estrategias servirán para darles a sus hijos raíces y alas. Mediante éstas, usted se encontrará en camino de criar hijos re sp on s ables al mismo t iempo de ma nt ener y d isf r ut ar de su propia vida independientemente.

BIBLIOGRAFÍA

Alessandra, Tony, and Michael O'Connor. *The Platinum Rule*. New York: Warner Books, 1996.

Allard, Harry G., and James Marshall. *Miss Nelson is Missing*. New York: Houghton Mifflin, 1977.

Alston, John W. *Story Power: Talking with Teens in Turbulent Times.* Stamford, CT: Longmeadow, 1981.

Bluestein, Jane. *21st Century Discipline: Teaching Students Responsibility and Selfcontrol*. Jefferson City, MO: Scholastic, 1988.

Brooks, B. David, and Patricia Freedman. *Implementing Character Education.* San Diego, CA: Education Assessment Publishing, 2002.

Bruner, Jerome. *The Process of Education*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1961.

Canfield, Jack, and Mark Victor Hansen. *The Aladdin Factor*. New York: Berkley Books, 1995.

Carnegie, Dale. *How to Win Friends & Influence People*. New York: HarperCollins, 1999.

Cathcart, Jim. *The Acorn Principle*. New York: St. Martin's Griffin, 1999.

Clark, Ron. *The Essential 55*: *An Awardwinning Educator's Rules for Discovering the Su ccessful Student in Every Child*. New York: Hyperion, 2003.

Cline, Foster, and Jim Fey. *Parenting with Love and Logic: Teaching Children Responsibility.* Colorado Springs, CO: Pinon, 1990.

Cooper, Harris. *The Battle Over Homework.* 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Corwin Press, 2001.

Cosby, William H., Jr. *Fatherhood*. Garden City, NJ: Doubleday, 1986.

Costa, Arthur, and Bena Kallick. *Habits of the Mind* (Series). Arlington, VA: Association for Supervision and Curriculum Development, 2000.

Covey, Stephen R. *The 7 Habits of Highly Effective Families.* New York: Golden Books, 1997.

_____. *The 7 Habits of Highly Effective People.* New York: Simon & Schuster, 1990.

_____. *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness.* New York: Free Press, 2004.
Crudele, John, and Richard Erickson. *Making Sense of Adolescence: How to Parent from the Heart*. Liguori, MO: Triumph, 1995.
Damasio, Antonio. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain.* New York: Quil, HarperCollins, 2000.
Davidson, Jay. *Teach Your Children Well: A First-Grade Teacher's Advice for Parents*. Palo Alto, CA: Tojabrel, 2000.
Deci, Edward L., and Richard Flaste. *Why We Do What We Do: Understanding Self-Motivation.* New York: Penguin, 1995.
Doidge, Norman. *The Brain That Changes Itself.* New York: Penguin, 2007.
Dorn, Michael. *Weakfish: Bullying Through the Eyes of a Child.* Macon, GA: Safe Havens International, 2003.
Ellis, Albert, and Catherine MacLaren. *Rational Emotive Behavior Therapy: A Therapist's Guide.* San Luis Obispo, CA: Impact Publishers, 1998.
Frankl, Viktor. *Man's Search for Meaning*. New York: Washington Square Press, 1968.
Fredrickson, Barbara. *Positivity*. New York: Crown, 2009.
Gelb, Michael. *Thinking for a Change*. New York: Harmony Books, 1995.
Gibran, Kahlil. *The Prophet.* New York: Alfred A. Knopf, 1996.
Gladwell, Malcolm. *Blink: The Power of Thinking Without Thinking.* New York: Little, Brown and Company, 2005.
_____. *Outliers: The Story of Success.* New York: Little, Brown and Company, 2008.
Glasser, William. *Choice Theory: A New Psychology of Personal Freedom.* New York: HarperCollins, 1998.
_____. *Unhappy Teenagers*. New York: HarperCollins, 2002.
Glenn, H. Stephen, and Jane Nelsen. *Raising Self-Reliant Children in a Self-Indulgent World.* Rocklin, CA: Prima, 1989.
Goleman, Daniel. *Emotional Intelligence*. New York: Bantam, 1995.
_____. *Social Intelligence: The New Science of Human Relationship.* New York: Bantam Dell, 2007.
_____. *Working with Emotional Intelligence*. London: Bloomsbury, 1999.
Gordon, Thomas. *Discipline That Works: Promoting Self-Discipline in Children.* New York: Plume, 1991.
_____. *Parent Effectiveness Training: The Tested New Way to Raise Responsible Children.* New York: Plume, 1975.

Gray, John. *Men Are from Mars, Women Are from Venus*. New York: HarperCollins, 1992.

Grote, Richard. *Discipline Without Punishment*. Kansas City, MO: American Management Association, 1995.

Harris, Judith Rich. *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do.* New York: The Free Press, 1998.

Helmstetter, Shad. *Choices*. New York: Simon & Schuster, 1989.

Howatt, William. *A Parent's Survival Guide for the Twenty-First Century.* Kentville, Nova Scotia, Canada: A Way with Words, 1999.

Kennedy, John F. *Profiles in Courage*. New York: Black Dog & Leventhal, 1984.

Kohn, Alfie. *Punished by Rewards.* Boston: Houghton Mifflin, 1993.

_____. *Unconditional Parenting: Moving from Rewards and Punishments to Love and Reason.* New York: Atria, 2005.

Laiken, Deidre S., and Alan J. Schneider. *Listen to Me, I'm Angry.* New York: William Morrow, 1995.

Levine, Mel. *A Mind at a Time*. New York: Simon & Schuster, 2002.

Marshall, Marvin. "Discipline without Stress® Punishments or Rewards." *The Clearing House* (September/October 2005).

_____. *Discipline without Stress® Punishments, or Rewards: How Teachers and Parents Promote Responsibility & Learning.* 2nd ed. Los Alamitos, CA: Piper Press, 2007.

_____. "Ensuring Social Responsibility," *Thrust for Educational Leadership.* Burlingame, CA: The Association of California School Administrators, January 1994.

_____. *Fostering Social Responsibility*. Bloomington, IN: Phi Delta Kappa Educational Foundation, 1998.

_____. "Rethinking Our Thinking on Discipline: Empower— Rather Than Overpower." *Education Week* (May 27, 1998).

, and Kerry Weisner. "Using a Discipline System to Promote Learning." *Phi Delta Kappan* (March 2004).

Maslow, Abraham H. *Motivation and Personality.* 3rd ed. New York: Addison Wesley Longman, 1987.

Maurer, Robert. *One Small Step Can Change Your Life: The Kaizen Way.* New York: Workman Publishing, 2004.

McGregor, Douglas. *The Human Side of Enterprise*. New York: McGraw-Hill, 1960.

McIntire, Roger. *Raising Good Kids in Tough Times: 7 Crucial Habits for Parent Success.* Berkeley Springs, WV: Summit Crossroads, 1999.

_____. *Teenagers and Parents: 10 Steps for a Better Relationship*. Berkeley Springs, WV: Summit Crossroads, 2000.

Morris, Steve, and Jill Morris. *Leadership Simple: Leading People to Lead Themselves.* Santa Barbara, CA: Imporex, 2003.

National PTA. *Discipline: A Parent's Guide*. Chicago: National Congress of Parents and Teachers, 1993.

Oakley, Ed, and Doug Krug. *Enlightened Leadership: Getting to the Heart of Change.* New York: Simon & Schuster, 1993.

Payne, Ruby K. *A Framework for Understanding Poverty*. Highlands, TX: Aha Press, 2001.

Peale, Norman Vincent. *The Power of Positive Thinking*. Pawling, NY: Peale Center for Christian Living, 1978.

Peck, M. Scott. *The Road Less Traveled: A New Psychology of Love, Traditional Values and Spiritual Growth.* 25th Anniversary ed. New York: Touchstone, 2003.

Polland, Barbara K. *No Directions on the Package: Questions and Answers for Parents with Children from Birth to Age Twelve*. Berkeley, CA: Celestial Arts, 2000.

Popkin, Michael. *Parenting Your 1- to 4 -Year-Olds.* Kennesaw, GA: Active Parenting, 1998.

Prager, Dennis. *Happiness Is a Serious Problem*. New York: Regan HarperCollins, 1998.

Reynolds, Peter H. *The Dot.* Cambridge, MA: Candlewick, 2003.

Robert, Cavett. *Success with People*. Wise, VA: The Napoleon Hill Foundation, 1969.

Roberts, Monty. *Horse Sense for People.* New York: Viking, 2001.

Rosemond, John. *John Rosemond's Six-Point Plan for Raising Happy, Healthy Children.* Kansas City, MO: Andrews and McMeel, 1989.

Salk, Lee. *Familyhood: Nurturing the Values that Matter.* New York: Simon & Schuster, 1992.

Scoresby, A. Lynn. *Teaching Moral Development.* Oram, UT: Knowledge Gain Publications, 1996.

Seifert, Kathryn. *How Children Become Violent: Keeping Your Kids Out of Gangs, Terrorist Organizations, and Cults.* Boston: Acanthus, 2006.

Shore, Penny. *How to Achieve Joyful and Competent Parenting*. Toronto,

Ontario, Canada: The Parent Kit, 2006.
Simmons, Rachel. *Odd Girl Out: The Hidden Culture of Aggression in Girls.* New York: Harcourt, 2002.
Sosin, David, and Myra Sosin. *Attention Deficit Disorder: A Professional's Guide*. Westminster, CA: Teacher Created Materials, 2001.
Steinberg, Laurence. *The Ten Basic Principles of Good Parenting.* New York: Simon & Schuster, 2004.
Stone, Douglas, Bruce Patton, and Sheila Heen. *Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most*. New York: Penguin, 2000.
Sutton, James D. *If My Kid's So Nice…Why's He Driving ME Crazy?* Pleasanton, TX: Friendly Oaks Publications, 1997.
Tracy, Louise Felton. *Grounded for Life: Stop Blowing Your Fuse and Start Communicating with Your Teenager*. Seattle, WA: Parenting Press, 1994.
Urban, Hal. *Life's Greatest Lessons or 20 Things I Want My Kids to Know.* Redwood City, CA: Great Lessons Press, 2000.
_____. *Positive Words, Powerful Results*. New York: Simon & Schuster, 2004.
Van Leuven, Dean. *Life Without Anger*. Camarillo, CA: DeVorss, 2003.
Voors, William. *The Parent's Book About Bullying*. Center City, MN: Hazeldon, 2000.
Wubbolding, Robert. *Reality Therapy for the 21st Century*. Philadelphia, PA: Brunner-Routledge, 2000.

ÍNDICE

A
Abusar/Intimidar (NIVEL B)
  comprensión, 105–107
  vocabulario de, 99–100
El acoso sexual, 195–197
Actitud, 36
Adams, John, 110
Adolescentes
  conflictos entre, 206–207
  limpiar después de la cena, 204–206
  no ser culpados por los
  sentimientos de los padres, 161–165
  la rebeldía, 40–41
Agresión, castigos habituales,
  238–239
El Agujero en el Dique, 118
Anarquía (NIVEL A)
  comprensión, 104–105
  vocabulario de, 100
Ánimo, 5, 11–12
Aplicación inconsistente de
  castigos, 237
Aprovechar el éxito, 29–30
Asumir, 157
  revisar, 179
Atención, *Ver también* Trastornos de
  Defciencia de Atención
  cambiar, 161
  incremento por la enseñanza
  de la Jerarquía, 120–122
La auto confianza

promover enseñando la Jerarquía, 122–124
las recompensas pueden reducir, 230
Auto desarrollo, las recompensas
cambian el enfoque del, 231
Auto responsabilidad, xxvi
Autoestima, 229, *Ver también* Importancia aumenta enseñando la
Jerarquía, 127
de los castigos en bajar la autoestima, 239–240
La autoridad
uso de sin llegar al castigo, 138–140
utilizarla sin necesidad de
castigo, 138–140
B
Beneficios de enseñar la Jerarquía, 101–104, 120–128
altas expectativas para el comportamiento, 125
aumentar la atención, 120–122
aumento de la autoestima, 127
aumento de la responsabilidad
social, 124–125
combatir la influencia negativa de los compañeros, 125
estimulación de la independencia y de la auto confianza, 122–124
estimulación de tomar decisiones maduras, 125–126
estimulación del comportamiento independiente, 127
facilidad de la comunicación fácil, 122
mejoría de la relaciones, 126
pensar como víctima, control y
disminución, 125
promoción de principios y ética, 122
se les enseña a los jóvenes que ellos cumplen una función sobre cómo los tratan los adultos, 128
Bennett, Alan, 104
Bonaparte, Napoleón, 105
Bruner, Jerome, 225
Buscar el oro, 30
La Búsqueda del Hombre por el Significado, 52
C
La calidad, preguntas para mejorar, 81

Cambiar a los demás, 67–68, *Ver también* El cambio propio Cambio personal, xxxvi
Carnegie, Andrew, 30
CASTIGOS, xxxiv, 233–242
aplicado a menudo inconsistentemente, 237
dependencia de adultos, 237
efectos secundarios desagradables, 239
una experiencia negativa basada en evitar, 238
fomentar el pensamiento de víctima, 238
ideas finales, 240–241
a menudo hacen muy poco
para modificar el compor-tamiento irresponsable, 238
a menudo promueve el comportamiento agresivo, 238–239
a menudo se intensifica la situación, 239
el mito de, 234–236
pérdida de su efectividad, 239
problemas con los castigos
impuestos, 236–240
provocar baja autoestima, 239–240
puntos que deben recordarse, 241–242
satisfacción de quien castiga, 241
Cathcart, Jim, 171
Cerebro, pensar en imágenes, 15
Churchill, Winston, 35
Los círculos, desenredar, 61–63, 68, 191
Claridad, 72
Clasificar, 9, 24, 126, 184
Colaboración, 224
Coleridge, Samuel Taylor, 181–182
Comenzar desde joven, 163
Compañeros, *Ver* Influencia negativo de compañeros Compartir
imágenes y cuentos, 114–117
en vez de decir lo que se debe hacer, 246
Compensación, y recompensas, 224
Comportamiento, *Ver también*
Agresión;Causas;Los comportamientos irresponsable;El comportamiento de nivel más bajo;Mal comportamiento crear altas expectativas para, 125

independencia, estimulada por la enseñanza de la Jerarquía, 127
preguntas para el cambio, 80
que afectan nuestros sentimientos, 6
separación de la persona, 24
siempre una opción, 49
El comportamiento de nivel más bajo
en los jóvenes de más edad, 133
precauciones sobre, 133–134
preguntar, 131–133
preguntar es la clave para, 133
tratar con, 131–134
Los comportamientos irresponsables, castigos hacer poco para modificar, 238
Comprender los niveles, 104–111
Abusar/Intimidar, 105–107
Anarquía, 104–105
Cooperación/Conformidad, 107–110
Democracia, 110–111
Compromiso, preguntas que los promueven, 81
Comunicaciones, 72, *Ver también* Frases creativas;Reuniones familiares
cómo enseñar sobre la Jerarquía se abre, 122
mantenerse positivo, 10
no verbal, 198–199
tono de la voz, 84–86
Conflictos
resolver entre adolescentes, 206–207
utilizar las opciones para resolver, 60–63
utilizar los círculos para, 61–63
Conformidad, *Ver también* Cooperación/Conformidad (NIVEL C) negativo, 113–114
Confucio, 76
Conocer las causas reales, 166
Las consecuencias
preguntas sobre, 190–191
utilizar contingencias en lugar de, 17–21
Consistencia, y *opciones guiadas,* 145
Contexto, 249

Contingencias
de control, 19
utilizar en lugar de las consecuencias, 17–21
Continuación, preguntas de, 75
Control, 9
enseñando la Jerarquía, 125
con responsabilidad, 166–167
El control, luchas por, 40
Las conversaciones
control de, 86–87
preguntas para comenzar, 81
Cooper, Harris, 194
Cooperación/Conformidad (NIVEL C)
comprensión, 107–110 vocabulario de, 99
Cosby, Bill, 19
The Cosby Show, 19–20
Covey, Stephen, 223
Crear
compartir, 114–117
imágenes positivas, 15–17
Las críticas, evitar utilizando las opiniones, 23
D
Danzig, Robert, 30
DECIR LO QUE SE DEBE HACER, xxxiv, 243–247
compartir en vez de decir, 246
la ineficacia de, 243–244
problemas con, 244–246
puntos que deben recordarse, 247
Declaración de Independencia, 110
Los demás
cambiar a, 67–68
enseñar cóm jugar bien con, 119–120
Democracia (NIVEL D)
comprensión, 110–111
reconocimientos efectivos, 134
vocabulario de, 98–99
Dependencia de adultos, de castigos impuestos, 237

Desafío, 42, 67–68, 240
Desarrollo de la Jerarquía del Desarrollo Cognitivo, 97
Desarrollo del carácter, recompensas que tienen efecto, 231
Las diferencias, entender, 192–193
Disciplina, xxix
La Disciplina sin Estrés® Castigos o Recompensas, xxxii, xxxv, 77, 221
Discusiones, 185
Diversidad, 9
Duke University, 194 Dumbledore, Albus, 57
E
Efecto, *Ver también* Medidas de efectividad
utilizar las opciones para lograr un mayor, 41–44
Efectos secundarios, desagradables de los castigos impuestos, 240
Ejemplos
una historia de licencia de manejar de *opciones guiadas,* 142–143
un modelo útil, 138
Un ejercicio refexivo sobre el trabajo con las *opciones sugeridas,* 144–145
Elegir nuestras respuestas
ante un estímulo, 54–56
ante un impulso o instinto, 56–58
ante una situación, 52–54
nuestra habilidad de, 52–58
Elogios, 5
Emerson, Ralph Waldo, 29, 82
ENSEÑAR, xxxiii, 95–130, *Ver también* Los benefcios de enseñar la Jerarquía una comparación, 100–101
compartir imágenes y cuentos, 114–117
cuando la conformidad se vuelve negativa, 113–114
el enfoque como motivación, 113
sobre los niveles, 107–111

procedimientos, 21–22
puntos que deben recordarse, 130
resumen, 147–148
vale la pena el esfuerzo, 128–129
varios niveles para los niños de más edad, 119–120
varios niveles para los niños pequeños, 117–119
el vocabulario, 98–100
Entender a los chicos, 161–162
Epictetus, 58, 173
Escuchar para aprender, 173–177, *Ver también* El palo de hablar
Esfuerzo requerido, como válido, 128–129
Esperanza, 10, 35, 37, 49
Los estándares, mantener, 181–183
Los estilos, reconocer, 185–187
Los estímulos, escoger respuestas ante, 54–56
Estrés, la crianza sin, xxix, xxxii
Ética, impulsada por la enseñanza de la Jerarquía, 122
Evitar, castigos basados en, 237
Expectativas
crear altas para el comportamiento, 125
para el que es bueno, 35–36
F
Ford, Henry, 35, 51
El fracaso, recompensas que promueven, 230
Frankl, Victor, 52
Franklin, Benjamin, 71, 110, 231
Frases creativas, 10, 167
G
La Gallinita Dorada, 118
Gibran, Kahlil, 240
Glasser, William, xxxvi, 9, 225
Goethe, Johann Wolfgang Von, 36
Gráfico, para ayudar a los jóvenes, 119
Guía, 71

una obligación de los padres, 24
Guías de procedimientos, 74–76, 142
para las reuniones familiares, 177–178
H
Habilidad de elegir nuestras respuestas, *Ver* Elegir nuestras respuestas
Hábitos, 9, 35
crear nuevos hábitos, 82–84
esperar buenos resultados, 35–36
hacer de la actitud positiva un nuevo hábito, 34–36
hacer que la “opción” sea su nuevo hábito, 63–64
modelo de actitud positiva, 35
practicar, practicar, practicar, 34–35
Haig, Alexander, 175
Hall, Wendi, xxv–xxvi
Hearst Newspaper Corporation, 30
Hermanos
desear la atención inmediata, 202
entender las diferencias, 191–192
que se pelean entre sí, 191
Historias, compartir, 114–117
Hobson, Thomas, 51
Holmes, Oliver Wendell, xxvii, 120
Hora de irse a la cama, 199, 207–210
Horario de comida, 201
Horas de llegada a casa, 207
I
Idioma, *Ver* Lenguaje negativo
Los impulsos
controlar, 138
elegir una respuesta ante, 56–58
procedimientos para tratar con, 159–161
Incentivos, ofrecidos por recompensas, 225–226 Incorrecciones de la crianza,

xxxiv, 215–253
CASTIGOS, xxxiv, 233–242
conclusión, 251–253
DECIR LO QUE SE DEBE
HACER, xxxiv, 243–247
introducción, 217–219
RECOMPENSAS, xxxiv, 221–232
resumen, 249–251
Independencia
facilitada por la enseñanza de
la Jerarquía, 122–124
mental, 40
Influencia, y refexión, 69–71
Infuencia negativa de compañeros, 108–109
evitar enseñando la Jerarquía, 125
Información
compartir, 246
sobre el comportamiento
aceptable, ofrecer a los niños, 14
Instituto William Glasser, xxxvi
Intensificación, castigos que llevan
a esto, 239
Interrupciones, 174
Irse a dormir, 199
Irse a la cama, 207–210
J
Jefferson, Thomas, 110, 231
Jerarquía de Necesidades, 97, 110
La Jerarquía del Desarrollo Social, xxxiii, 97–98, 111
beneficios de enseñar la Jerarquía, 120–128
razón para utilizar una jerarquía, 97–98
La Jerarquía del Desarrollo Social, 93
Los jóvenes
desafíos de los jóvenes, 165
enseñar cómo los jóvenes
tienen una función en la forma
en que son tratados por los

adultos, 128
hacer que los jóvenes se sientan importantes, 167–168
permitir que los jóvenes dirijan, 183
preguntas sobre, 197–204
Los jóvenes de más edad, preguntas sobre, 204–212
Jugar bien con los demás, utilizando los niveles para enseñar, 119–120
Jung, Carl, 185
Justicia, y *opciones guiadas,* 145
K
Kennedy, John F., 111
Krug, Doug, 245–246
L
El lenguaje negativo, evitar, 13–15
Lewin, Kurt, 252
Liderazgo Revelador, 245–246
Limpieza, 199, 204–206
Lincoln, Abraham, 59
Llegar a la escuela puntualmente,
utilizar los niveles para, 120
“Llevar la contraria,” 68–69, 244
M
Machiavelli, Niccolo, 180
La magia del número tres (opciones), 48–49
Mal comportamiento, como una
oportunidad de aprendizaje, xxix–xxx, 131
Manipulación, 252
MANTENER UNA ACTITUD
POSITIVA, xxxii, 5–37, *Ver* también La negatividad
aprovechar el éxito, 29–30 buscar el oro, 30
constructivo, 9–11
crear imágenes positivas, 15–17
enfocarse en mejorar continuamente, 30–32
enseñar procedimientos, 21–22 evitar el lenguaje negativo, 13–15
evitar el perfeccionismo, 32–34
evitar las críticas utilizando las opiniones, 23
hacerlo su nuevo hábito, 34–36
nuestra voz interna crea nuestra realidad, 6–9

nuestras ideas afectan nuestros sentimientos, 6
nuestros sentimientos afectan nuestro comportamiento, 6
practicar, 13
puntos que deben recordarse, 36–37
razón para el uso, 5–34
separar el comportamiento de
la persona, 24
ser un ejemplo, 35
utilizar contingencias en lugar de consecuencias, 17–21
utilizar los reconocimientos más que los elogios, 24–29
utilizar soluciones creativas, 22
utilizarla en situaciones negativas, 11–13
Marshall, Marvin, xxxv–xxxvi, 77
Maslow, Abraham, 29, 97, 110
McCarty, Oseola, 53
Medidas contraproducentes, recompensas como, 229
Medidas de efectividad, *Ver también*
Reconocimiento
aumento, xxxiii, 171–187
la ineficacia de decir lo que se
debe hacer, 243–244
en preguntas, 79–80
preguntas ineficaces, 78–79
de relaciones en el Nivel D, 134
Mejorar continuamente, enfocarse
en, 30–32
Los mensajes implícitos, reconocer,
180–181
Mensualidades (monetarias), 193
Los Método, xxxii, 1–90
conclusión, 90
introducción, 3–4
MANTENER UNA ACTITUD
POSITIVA, xxxii, 5–37
OPCIÓN, xxxii, 39–65
REFLEXIÓN, xxxii, 67–88
resumen, 89–90

Método no obligatorio, 4
Métodos prácticos, 148
Miss Nelson Is Missing, 118
Mitos sobre los castigos, 234–236
El Monte Olimpo, 252
La motivación
  cambios por las recompensas, 226–227
  crear, 4
  enfocarse en, 113
  reflexionar sobre, 28
MOTIVAR, xxxiii, 123, 137–146, 211, 250
  un caso desafiante, 137–138
  cómo funcionan las *opciones guiadas,* 140–145
  un modelo útil, 138
  puntos que deben recordarse, 145–146
  resumen, 148
  utilizar la autoridad sin castigar, 138–140
N
La negatividad, no es constructiva, 9–11
Neurociencia, resultados de, 7
Niveles
  comenzando con el Nivel A, 117
  funcionar en varios niveles, 112–113
Los niveles de ruido, reducir, 202–203
Nuevo hábito
  elegir la opción como, 63–64
  el papel de la práctica en la formación, 82–84
Un nuevo método, necesidad de, xxix–xxx
O
Oakley, Ed, 245–246
Obediencia, 7
Obligación, 218–219, *Ver también* Métodos no obligatorios

El 8vo Hábito, 223
Ofrecer, 180
OPCIÓN, xxxii, 39–65, *Ver también Opciones guiadas*
cambio, opción, y responsabilidad, 64–65
extender el rango de, 47
forzado, 185–186
nuestra habilidad de elegir
nuestras respuestas, 52–58
opciones como su nuevo
hábito, 63–64
el poder de, 39–41
puntos que deben recordarse, 65
y la trampa de la víctima, 58–60
utilizar para crear la responsabilidad, 45–46
utilizar para mejorar las relaciones, 44–45
utilizar para resolver confictos, 60–63
utilizar para ser más efectivo, 41– 44
en la vida, 49–50
La opción de Hobson, 50–51
Opción de palabras, *Ver* Frases
creativas
Opciones guiadas, 140–145
un concepto clave, 143–144
para la consistencia y la justicia, 145
un ejercicio de reflexión para
los los niños, 144–145 una historia de licencia de manejar, 142–143
procedimientos, 141
Opciones limitadas contra opciones ilimitadas, 47–49
y la magia del número tres, 48–49
Optimismo, 35
Orgullo, de los padres, 24–28
Orgullo propio, 54
P
Padres
efectivos, xxvii, 4
el estrés, xxxii
hablar a los niños de manera

positiva, 7
no culpar a los adolescentes
por los sentimientos de, 161–165
obligaciones de, 24
el poder de, 10
El palo de hablar, escuchar para
resolver los problemas, 176–177
Para entender
a los chicos, 161–162
comprobar, 131, 148
diferencias, 192–193
Pavlov, Ivan, 224
La paz, promover, xxvi–xxvii
“Pedir prestado,” 211–212
Pelear, 191–192
“Pensamiento opción-respuesta,”
52, 57–58, 89
Los pensamientos
afectan nuestros sentimientos, 6
cambiar, 161
Pensar como víctima, 58–60
causado por el castigo, 238
reducir, 125
Percepción
de la opción, 49
orientar las reacciones, 13
“Perder,” y el uso de la autoridad, 44, 140
Perfeccionismo, evitar el, 32–34
Permitir que el joven dirija, 183
Las personas
poner a cargo de una responsabilidad, 166
separación del comportamiento, 24
Piaget, Jean, 97, 252
Potter, Harry, 57
Práctica, 34–35
función en crear nuevos hábitos, 82–84
es la madre de las habilidades, 81–84

Precauciones, 86–87, 133–134
La Pregunta Dorada—"¿En qué
piensas?", 81
PREGUNTAR, xxxiii, 131–135
ayuda, 180
la clave, 133
hacia las *opciones guiadas*, 134
manejar comportamientos de
más bajo nivel, 131–134
nivel de reconocimiento efectivo Nivel D, 134
puntos que deben recordarse, 134–135
resumen, 148
Preguntas, 189–197
como pregunta, 131
como un regalo, 72–74
de continuación, 75
sobre los jóvenes, 197–204
sobre los jóvenes de más edad, 204–212
para los Niveles A y B, 131–132
para objetivos específicos, 80–81
El Principio de la Bellota, 153, 171–172
Principios, estimulados por la
enseñanza de la Jerarquía, 122
Problemas
con los castigos impuestos, 236–240
con decir lo que se debe hacer, 244–246
Procedimientos, 148
para la enseñanza, 21–22
cómo funciona el trabajo orientado, 141
para las reuniones familiares, 177–178
tratar con los impulsos, 159–161
en vez de reglas, 158–161
la visualización como, 158–159
El Proceso de la Educación, 225
Profecías que se cumplen por su
naturaleza, 35
Profiles in Courage, 111

“Promover la Responsabilidad y el
Aprendizaje,” xxxv, 153
Promover que se tomen decisiones
maduras enseñando la Jerarquía, 125–126
Puntos que deben recordarse,
36–37, 65, 87–88, 130, 134–135, 145–146, 149–150, 168–169, 187, 212, 231–232, 241–242, 247
Q
Quejas
preguntas para reducirlas, 80
tratar con, 77
R
Razón
para mantener una actitud
positiva, 5–34
para el uso de la Jerarquía, 97–98
utilizar recompensas para
cambiar el comportamiento, 222–224
La realidad, crear con la voz in-
terna, 6–9
RECOMPENSAS
y la autoestima, 229
cambiar el enfoque del desarrollo propio, 231
cambiar la motivación, 226–227
cambiar la satisfacción, 230–231
y la compensación, 224
para el comportamiento esperado, xxxiv, 221–232
consideraciones adicionales, 229–231
contraproducente, 229
ir eliminando, 203–204
como incentivos, 225–226
para promover el comportamiento responsable, 227–228
pueden promover el fracaso, 230
puntos que deben recordarse, 231–232
que afectan el desarrollo del carácter, 231
que disminuye la auto confianza, 230
que infieren una tarea desagradable, 230

como reconocimientos, 226
usos para cambiar el comportamiento, 222–224
Los reconocimientos
como recompensas, 226
utilizar en lugar de elogios, 24–29
REFLEXIÓN, xxxii, 11, 28, 67–88
como un arte, 71–81
y cambiar a otras personas, 67– 68
conclusión, 87
y controlar la conversación, 86–87
ejemplo de nuestros antecesores, 77
un ejemplo personal, 76
guías de procedimiento para, 74–76
influencia y, 69–71
y “llevar la contraria,” 68–69
la práctica es la madre de la habilidad, 81–84
y La Pregunta Dorada”--¿Qué piensas?”, 81
ver las preguntas como un regalo, 72–74
preguntas ineficaces, 78–79
preguntas para, xxv, 71–72, 79–81
puntos que deben recordarse, 87– 88
tono de la voz, 84–86
y tratar con las quejas, 77
la ubicación de uno mismo, 84
Reglas, 155–157
usar los procedimientos en su
lugar, 158–161
Las relaciones
algunas sugerencias, 179–187
enfocarse en lo importante, 179–180
escuchar para aprender, 173–177
limitar los sermones, 172–173
mantener los estándares, 181–183
mejorar, xxxiii, 13, 171–187
mejorar enseñando la Jerarquía, 126
mejorar utilizando opciones, 44–45
pedir ayuda, 180 permitir que el joven dirija, 183

y *El Principio de la Bellota*, 171–172
puntos que deben recordarse, 187
realizar reuniones familiares, 177–179
reconocer los estilos individualmente, 185–187
reconocer los mensajes implícitos, 180–181
tener cuidado al asumir, 179
trabajar de manera más inteligente, 183–185
Responsabilidad, xxvii, *Ver también* El Sistema de Promover la Responsabilidad
algunas sugerencias, 162–168
conocer las causas, 166
demostrar la responsabilidad personalmente, 163–165
desafiar al joven, 165
empezar desde joven, 163
ofrecer el control con, 166–167
para entender a los chicos, 161–162
permitir que el joven se sienta importante, 167–168
poner a la persona a cargo, 166
promover la responsabilidad, xxxiii, 155–169, 227–228
puntos que deben recordarse, 168–169
usar frases creativas, 167
usar procedimientos en lugar de reglas, 158–161
el uso de reglas, 155–157
utilizar las opciones para crear, 45–46
La responsabilidad personal, mostrar, 163–165
La responsabilidad social, promover enseñando la Jerarquía, 124–125
Respuestas, *Ver* “Pensamiento Opción–Respuesta”;Elegir nuestras respuestas
“automáticas,” 54–56
internas, 59
negativas, castigos basados en, 238
de reflexión, 54–56
Respuestas a preguntas, xxxiii,

189–212
preguntas generales, 189–197
preguntas sobre jóvenes mayores, 204–212
preguntas sobre los jóvenes, 197–204
puntos que deben recordarse, 212
Resumen
de ayuda adicional, 213
de incorrecciones de la crianza, 249–251
de los tres métodos, 89–90
del Sistema de Promover la Responsabilidad, 147–148
Reuniones familiares, 177–179
Revista *Time*, 46
Robar, 211–212
Robert, Cavett, 167–168
Rogers, Will, 167
Roosevelt, Eleanor, 55
Roughton, Ralph, 175–176
S
Salarios, 223
Satisfacción verdadera, cambiada por las recompensas, 230–231
Sentimientos
ideas que afectan, 6
de importancia, para los jóvenes, 167–168
que afectan el comportamiento, 6
Ser ejemplo de actitud positiva, 35
Ser modelo de responsabilidad, 198, *Ver también* Ejemplos
Los sermones, limitar, 172–173
Silencio, mantenerse en, 174
El Sistema de Promover la Responsabilidad, xxxi–xxxii, 91–146, 218, 236, 252
conclusión, 148–149
ENSEÑAR, xxxiii, 95–130
introducción, 93–94
MOTIVAR, xxxiii, 137–146

práctica en las escuelas, xxv
PREGUNTAR, xxxiii, 131–135
principios utilizados, 149
puntos que deben recordarse, 149–150
resumen, 147–148
Situaciones, escoger respuestas
ante, 52–54
Situaciones negativas, mantener
una actitud positiva ante, 11–13
Snow, Nancy, 64
Sócrates, 252
Soluciones creativas, descubrimiento, 22, 201–202
T
Las tareas
preguntas para enfocarse en, 80–81
recompensas que infieren tareas desagradables, 230
Tareas escolares, 193–194
Teoría de la Opción, xxxvi, 9
Terapia de la Realidad, xxxvi, 9
Thoreau, Henry David, 29
The Three Little Pigs, 118
Tomar decisiones, maduras, estímulo enseñando la Jerarquía, 125–126
Tono cariñoso, 85
El tono de la voz, 84–86
Trabajar de manera más inteligente, 183–185
Trastornos de Deficiencia de Atención, 194–195
Trastornos de la alimentación, 32, *Ver también* Hora de la cena
Truman, Harry S., 174
Twain, Mark, 7
U
Ubicarse a usted mismo, 84
Universidad de Toronto, 231
Universidad Estatal de Arizona, 231
V
Valores, transmitir, 227–228
Variaciones de los niveles
para niños de más edad,

119–120
para niños más jóvenes, 117–119
Vencer
los desafíos, 23
para los jóvenes, 165
Vestirse, 199–201
La vida, opciones en, 49–50
La visualización, 16
como un procedimiento, 158–159
El vocabulario, 98–100
sobre Abusar/Intimidar, 99 –100
sobre la Anarquía, 100
sobre la Cooperación/Conformidad, 99
sobre la Democracia, 98–99
La voluntad, *Ver* “Llevar la contraria”
Voz interna, 229
crear nuestra realidad, 6–9
W
Washington, Booker T., 19
Washington, George, 231
Weisner, Kerry, 95–96

Para encontrar copias adicionales del libro ***La Crianza sin Estrés*** (Parenting Without Stress, en inglés), visite el sitio en la Internet: ***www.ParentingWithoutStress.org***, envíe un mensaje de correo electrónico a Order@ParentingWithoutStress.org, o llamar al distribuidor de la Editorial Piper Press al 800.606.6105. Tenemos grandes descuentos disponibles.